

**SPÓR
O SPOŁECZNE ZNACZENIE
SPOŁECZNYCH NIERÓWNOŚCI**

UNIwersytet IM. ADAMA MICKIEWICZA W POZNANIU
SERIA SOCJOLOGIA NR 65

SPÓR O SPOŁECZNE ZNACZENIE SPOŁECZNYCH NIERÓWNOŚCI

Redakcja naukowa
KRZYSZTOF PODEMSKI



POZNAŃ 2009

ABSTRACT: Podemski Krzysztof (ed.), *Spór o społeczne znaczenie społecznych nierówności* [Controversy about social importance of social inequalities]. Adam Mickiewicz University Press, Poznań 2009. Seria Socjologia nr 65. Pp. 390. ISBN 978-83-232-2099-2. ISSN 0554-8225. Text in Polish.

Controversy about social importance of social inequalities is collection of papers on various problems and dimensions of social inequality in Poland, very often in the broader context. The main issues discussed in the book are methodological aspects of inequality research, economic inequalities in comparative perspective, new dimension of social inequality, dilemmas of pro-inequality policy, urban revitalisation and gentrification and their social consequences, socio-biological inequalities and contemporary social inequality representations.

Krzysztof Podemski, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wydział Nauk Społecznych, Instytut Socjologii, Zakład Metod i Technik Badań Socjologicznych, ul. A. Szamarzewskiego 89, 60-568 Poznań, Poland; e-mail: podemski@amu.edu.pl

Recenzent: prof. dr hab. *Henryk Domański*

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2009

Publikacja dofinansowana przez Instytut Socjologii Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Projekt okładki: *Andrzej Popiak*

Redaktor: *Katarzyna Muzia*

Łamanie komputerowe: *Reginaldo Cammarano*

ISBN 978-83-232-2099-2

ISSN 0554-8225

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU
IM. ADAMA MICKIEWICZA W POZNANIU
61-734 Poznań, ul. F. Nowowiejskiego 55
tel. 061 829 39 85, fax 061 829 39 80
e-mail: press@amu.edu.pl www.press.amu.edu.pl

Wydanie I. Ark. wyd. 37,00. Ark. druk. 24,50.

ZAKŁAD GRAFICZNY UAM
POZNAŃ, UL. WIENIAWSKIEGO 1

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
 Część I. Metodologiczne problemy badania nierówności społecznych	
MACIEJ KOKOCIŃSKI Metodologiczne aspekty badania nierówności społecznych	13
PIOTR JABKOWSKI Miary nierówności społecznych – podstawy metodologiczne	26
 Część II. Nierówności ekonomiczne w perspektywie porównawczej	
KRZYSZTOF PODEMSKI Nierówności ekonomiczne w europejskich krajach postkomunistycznych z globalnej perspektywy – wybrane zagadnienia	45
JAROSŁAW URBAŃSKI Globalne i historyczne uwarunkowania nierówności społecznych w Europie Środkowo-Wschodniej	67
PIOTR CICHOCKI Percepcja nierówności społecznych w Polsce i Niemczech	87
MAGDALENA ZIÓŁKOWSKA-KUFLIŃSKA Ekonomiczna, etniczna i rasowa sytuacja ludów tubylczych w rozwiniętych społeczeństwach krajów pozaeuropejskich	98
GRAŻYNA FILIPIAK Zróżnicowania poziomu życia	116
 Część III. Nierówności społeczeństwa informacyjnego, społeczeństwa wiedzy	
MARIUSZ BARANOWSKI Apropriacja szans życiowych w kapitalizmie informacyjnym	135
ANITA BASIŃSKA Nierówności społeczne w dostępie do wiedzy. Stare i nowe problemy	149
ŁUKASZ ROGOWSKI Nierówności społeczne w kulturze wizualnej	160

Część IV. Wyrównywanie nierówności społecznych

RAFAŁ DROZDOWSKI

Od dyskryminacji pozytywnej do pozytywów dyskryminacji	175
--	-----

PAWEŁ ŚLIWA

Utopia wyrównawczego modelu polityki regionalnej	185
--	-----

MONIKA OLIWA-CIESIELSKA

Ubóstwo jako aspekt nierówności	200
---------------------------------------	-----

Część V. Przestrzenne i lokalne oblicze nierówności społecznych

KONRAD MICIUKIEWICZ

Nierówności w mieście: procesy gentryfikacji	209
--	-----

PIOTR ŻUK

Nierówności i segregacja społeczna w przestrzeni miejskiej a kondycja sfery obywatelskiej na przykładzie Wrocławia	225
--	-----

Część VI. Nierówności związane z płcią, wiekiem, sprawnością

HONORATA JAKUBOWSKA

Przestrzeń weryfikująca ciała	243
-------------------------------------	-----

ANNA KOTLARSKA-MICHALSKA

Przejawy marginalizacji i wykluczenia ludzi starych	251
---	-----

IWONA PRZYBYŁ

Nierówność społeczna kobiet i mężczyzn w okresie przedmałżeńskim. Zmiana czy kontynuacja?	271
---	-----

MONIKA FRĄCKOWIAK-SOCHAŃSKA

(Post)feminizm – dyskurs egalitarny czy narzędzie generowania nierówności? Spór o obszary (nie)równości płci	286
--	-----

IWONA BORKOWSKA

Rozwój telemedycyny w Polsce – nowe wymiary nierówności w zdrowiu	306
---	-----

AURELIA OWSIEJCZYK

Sytuacja społeczno-prawna mniejszości homoseksualnych w Polsce	317
--	-----

Część VII. Reprezentacje nierówności społecznych

BOGUMIŁA MATEJA, MICHAŁ WERES

Nierówności społeczne a media, czyli Meksykanin w Hollywood	327
---	-----

AGNIESZKA FIGIEL

Społeczeństwo (nie)równości – wizje ładu społecznego w polskim dyskursie parlamentarnym	341
---	-----

JAKUB ISAŃSKI

„Five stars, all inclusive”. O społecznych nierównościach na rynku turystycznym ..	356
--	-----

Część VIII. Varia

KAMIL M. KACZMAREK

Religijność a zróżnicowanie społeczne, a więc czy klasy mają znaczenie	373
--	-----

WSTĘP

Badanie nierówności społecznych, klasyczna problematyka badań socjologicznych od La Playa i Marksa przez Webera do Bourdieu, również w polskiej socjologii ma bogate tradycje. Stefan Czarnowski, Stanisław Rychliński, Ludwik Krzywicki czy Stanisław Ossowski to wybitni socjologowie, którzy zajmowali się tą ważną problematyką naukową i kwestią społeczną. Mamy wielu znakomitych socjologów, zwłaszcza w ośrodku warszawskim, łódzkim i śląskim, od lat parających się badaniami nierówności społecznych. Wymienić należy przede wszystkim studia prowadzone w Instytucie Filozofii i Socjologii PAN przez zespoły Henryka Domańskiego, Kazimierza M. Słomczyńskiego i Elżbiety Tarkowskiej. Badania tej tak ważnej sfery podejmują też specjaliści od polityki społecznej, pracy socjalnej, ekonomiści, a ostatnio także psycholodzy społeczni. Dorobek badawczy w tej dziedzinie tych i innych badaczy jest trudny do przecenienia.

Nie ulega jednak wątpliwości, że problematyka nierówności społecznych jest w naszych naukach społecznych mniej obecna, niż ma to miejsce w krajach zachodnich. Przed napisaniem tych paru zdań wprowadziłem do wyszukiwarki największej światowej księgarni internetowej dwa hasła: *social inequalities* oraz *success*. Przy pierwszym hasle wyświetliły się 35 652, a przy drugim 54 305 tytułów. Następnie uczyniłem to samo z wyszukiwarką największej polskiej księgarni internetowej. Po hasle „nierówności społeczne” ukazały się jedynie 22 tytuły, a po hasle „sukces” aż 1759 tytułów. Jak łatwo obliczyć, w *Amazonie* na jedną książkę o nierównościach społecznych przypada jedynie 1,5 książki poświęconej sukcesowi, a w *Merlinie* proporcje te to aż 1 do 80! Ten prosty wskaźnik dobrze pokazuje różnicę hierarchii wartości w dominujących dyskursach publicznych w krajach anglojęzycznych i w Polsce. W krajach „starej” UE hasło *equal opportunities* to jedno ze słów kluczowych języka polityki, w tym języka ulicznej reklamy społecznej. Jego oficjalne tłumaczenie na język polski – „równe szanse dla wszystkich” (http://ec.europa.eu/employment_social/eyeq/index.cfm?&) – nie pełni takich funkcji, nie stało się sloganem, słowem sztandarowym. Powody tego są zrozumiałe. Po dekadach narzuconej równości, często faktycznie pozornej, „sukces” brzmiał atrakcyjniej niż „równe szanse dla wszystkich”. W początkach transformacji badanie nierówności

kojarzyło się z odrzuconym marksizmem. Ekspozowanie zróżnicowania dochodów i poziomów życia mogło być traktowane jako podważanie wprowadzanych neoliberalnych reform rynkowych. W ostatnich latach problematyka nierówności stała się „podejrzana” jeszcze z jednego powodu – ze względu na pojawienie się nowych ruchów społecznych, w tym działających na rzecz emancypacji mniejszości seksualnych.

Nie sposób też nie zauważyć, że nierówności społeczne nie cieszą się takim zainteresowaniem polskich badawczy, jak dawniej. Uwagę młodego pokolenia daleko bardziej przyciągają inne problemy – społeczeństwo informacyjne, kultura popularna, cielesność. W ostatnich latach zaobserwować można także powrót zainteresowania klasyczną polską problematyką socjologiczną – migracjami. Te obszary badawcze są oczywiście potencjalnie ściśle związane z problematyką nierówności społecznych, ale nie ten ich aspekt budzi obecnie największe zainteresowanie. W tym tomie młodzi autorzy próbują spojrzeć na interesujące ich problemy socjologii Internetu, ciała, kultury popularnej czy socjologii wizualnej właśnie z perspektywy nierówności społecznych.

Składające się na naszą książkę artykuły zostały napisane latem 2008, zatem w przededniu kryzysu. Wspominam o tym, bo można oczekiwać, że kryzys zwiększy zainteresowanie problematyką nierówności społecznych.

Zdecydowana większość autorów to pracownicy i doktoranci Instytutu Socjologii Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Są wśród nich również specjaliści od pracy socjalnej oraz antropolog kultury. W gronie autorów znaleźli się także gościnnie badacze z innych placówek naukowych (Piotr Żuk z Uniwersytetu Wrocławskiego i Piotr Cichocki z Instytutu Zachodniego) oraz praktycy, socjologowie „w działaniu” (Jarosław Urbański, animator i działacz Ogólnopolskiego Związku Zawodowego Inicjatywa Pracownicza). Poszczególni autorzy prezentują różne orientacje teoretyczne, metodologiczne oraz, *last but not least*, ideologiczne, co zwłaszcza w przypadku podejmowania problematyki tak uwikłanej aksjologicznie i politycznie nie jest bez znaczenia. Autorzy włączają się zatem z jednej strony w odwieczny spór o funkcję i rolę nierówności społecznych, ale z drugiej strony spierają się, choć niekoniecznie *explicite*.

Książka powstała przy okazji realizacji grantu „Social Inequality and Why it Matters for the Economic and Democratic Development of Europe and its Citizens: Post-Communist Central and Eastern Europe in Comparative Perspective’ (EUREQUAL)”, European Commission, contract No. 028920 (CIT5), Framework 6, koordynowanego przez Department of Politics and International Relations Oxford University (<http://eurequal.politics.ox.ac.uk/>). Projekt był realizowany od lata roku 2006 do wiosny 2009 w 13 krajach postkomunistycznej Europy. Polską część pro-

jektu wypełniał Instytut Socjologii UAM. Analiza zgromadzonych danych trwa, a jej wyniki ukażą się w odrębnej publikacji. W tej książce projekt ten jest jedynie jednym z odniesień.

Tym co łączy artykuły w tym zbiorze, nie jest ani określona teoria, ani podejście metodologiczne, lecz zainteresowanie bardzo różnymi aspektami i wymiarami nierówności społecznych.

Nasz tom otwierają artykuły, których autorzy podejmują fundamentalne zagadnienie, jak badać społeczne nierówności. Dokonują krytycznego przeglądu najczęściej spotykanych konceptualizacji problematyki nierówności oraz najczęściej stosowanych wskaźników i współczynników pomiaru nierówności.

Druga część obejmuje artykuły poświęcone analizom porównawczym nierówności ekonomicznych. Punktem odniesienia dla pokazania stanu tych nierówności w Polsce jest Europa Środkowa i Wschodnia, Europa, kraje rozwijające się.

W części trzeciej młodzi autorzy pokazują nowe wymiary, nowe aspekty lub nowe znaczenia nierówności społecznych w społeczeństwie informacyjnym i kulturze wzrokocentrycznej. Autorom tej części najbardziej chyba udało się połączyć tradycyjną problematykę socjologiczną z analizą nowych zjawisk ekonomicznych, społecznych i kulturowych.

Autorzy części czwartej spierają się o politykę wyrównywania nierówności społecznych, między innymi podejmując problematykę akcji afirmatywnych i wyrównawczej polityki regionalne UE, ale także alternatywne projekty, takie jak na przykład ruch *freevegan*.

Piąta część składa się z tekstów poświęconych nierównościom w miastach i polityce miejskiej, w tym społecznym konsekwencjom rewitalizacji i gentryfikacji miast czy segregacji społecznej w miastach.

Nierówności związane z szeroko rozumianą cielesnością, w tym z: płcią, wiekiem, stanem zdrowia, orientacją seksualną, są przedmiotem rozważań autorów części szóstej.

Część siódma poświęcona jest analizie reprezentacji nierówności społecznych w mediach, dokumentach parlamentarnych, a nawet przewodnikach turystycznych.

Krzysztof Podemski

CZĘŚĆ I

Metodologiczne problemy badania nierówności społecznych

Metodologiczne aspekty badania nierówności społecznych

Problematyka nierówności społecznych była obecna w twórczości polskich socjologów już w latach 70. i 80. XX wieku. Przyczynami zainteresowania socjologów tą tematyką były zarówno względy ideologiczne, jak i próba uchwycenia przemian struktury społecznej. Podejmowano w głównej mierze zagadnienie zróżnicowania klasowego w dostępie do dóbr uznanych za prestiżowe. Taki dobór problematyki badawczej był zbieżny z paradygmatem klasowo-warstwowego rozpatrywania przemian społeczeństwa polskiego. Wraz z nastaniem transformacji społeczno-ustrojowej po 1989 roku zainteresowanie badaniem nierówności społecznych przeszło na drugi plan. Powód odejścia od tej problematyki związany jest z radykalnym odwrotem od koncepcji analizy klasowo-warstwowego zróżnicowania struktury społecznej. Można nawet odnieść wrażenie, że analiza nierówności społecznych w ramach tego paradygmatu w środowisku socjologicznym budziła wyraźną niechęć. Charakterystyczną cechą analiz nierówności społecznych prowadzonych przed rokiem 1989 było ogniskowanie się wokół makroekonomicznych zmian rozpatrywanych z wykorzystaniem danych zastanych, ilustrujących kierunki przekształceń społeczeństwa. Za podstawowy model wyjaśniania obszarów życia społecznego dotkniętych nierównościami służyły wystandaryzowane wskaźniki opisujące kluczowe – zdaniem autorów – zmienne, takie jak: międzypokoleniowe dziedziczenie pozycji społecznej, bariery w dostępie do wyższego wykształcenia, wpływ miejsca zamieszkania na zróżnicowanie dochodu oraz bariery w dostępie do zawodów uznanych za prestiżowe (Wesołowski 1970; Wnuk-Lipiński 1987; Kowalczyk 1981). Jedną z nielicznych analiz nierówności społecznych z perspektywy mikrospołecznej były badania nad przyczynami zróżnicowań polskich rodzin (Tyszka 1982; Jarosz 1984).

Wraz z przemianami społeczeństwa polskiego związanymi z wprowadzeniem gospodarki wolnorynkowej oraz narastającym zróżnicowaniem wielu sfer życia społecznego pojawiło się nowe pole dla analiz nierówności społecznych. Obok problemów, które stały się klasycznymi dla wyznaczania ram problematyki badaw-

czej pojawiły się całkiem nowe, na przykład tzw. wykluczenie cyfrowe, nierówności związane z przynależnością do określonej płci czy traktowanie mody jako narzędzia pozycjonowania jednostek w strukturze społecznej. Paradygmat badań nad nierównościami w perspektywie ich zróżnicowania klasowego został niejako zawieszony, lecz nie pojawił się inny model metodologiczny dający możliwość interpretowania zmian społeczeństwa polskiego ze względu na dynamikę przemian nierówności w różnych sferach życia. Taki stan rzeczy jest zauważalny w momencie podjęcia próby zdefiniowania tego, co jest istotą *definiensa* owego pojęcia.

Klasyczny sposób ujmowania nierówności społecznych dominujący w socjologii polega na stwierdzeniu, że nierówność społeczna jest

[...] środkiem, dzięki któremu społeczeństwo zapewnia sumienną obsadę najważniejszych pozycji przez najbardziej kwalifikowane osoby. Stąd każde społeczeństwo, niezależnie od tego, czy jest proste czy skomplikowane, musi różnicować ludzi według prestiżu i szacunku, i musi zawierać pewien stopień zinstytucjonalizowanej nierówności (Davis, More 1945).

Jak wskazuje M. Jarosz (1984: 11),

[...] chodzi tu zatem o system zapewniający dysponowanie środkami materialnymi oraz możliwościami nierównomiernego ich dzielenia. Aby określona pozycja społeczna miała wysoka rangę, musi być społecznie ważna, a jej zajmowanie wymaga odpowiednio wysokich kwalifikacji lub talentu. Wówczas jest także wysoko opłacana i zajmuje wysokie miejsce w hierarchii społecznej, dające wysokie zarobki, duży prestiż, cenione i korzystne kontakty społeczne. Środki materialne i ich podział są zatem „częścią społecznego systemu i rodzą stratyfikację”.

Oczywiście taki sposób ujmowania istoty nierówności podważa podstawową zasadę obiektywnego modelu poznania, wciąż jeszcze obecną w naukach społecznych, a więc postulat wolności od wartościowania. Postulat neutralizmu aksjologicznego w badaniach nierówności jest niemożliwy do utrzymania ze względu na specyfikę obszaru badań. W badaniach socjologicznych realizowanych w latach 70. ubiegłego wieku problem ten nie był poruszany ze względu na panujący powszechnie paradygmat. Jednakże we współczesnych badaniach ma on istotne znaczenie. Doraźnym sposobem rozwiązania tego zagadnienia jest rozpatrywanie nierówności, w którym punktem wyjścia jest koncepcja zróżnicowania społecznego. W tym ujęciu, można je określić jako quasi-indukcyjne, przyjmuje się milcząco założenie, by na etapie eksplikacji problematyki badawczej skoncentrować się na przywołaniu maksymalnie dużej liczby zróżnicowań. Zróżnicowania te występują w wielu obszarach życia społecznego i ekonomicznego. Następnym krokiem jest ustalenie tych aspektów życia społeczno-ekonomicznego, w których występują największe różnice i na tej podstawie orzeka się o istnieniu nierówności społecznych. Taka procedura wnioskowania rzeczywiście uwalnia badaczy od wikłania się w dyskusję na temat wpływu ich osobistych poglądów na sposób tworzenia problemów badawczych oraz charakteru stawianych hipotez. Jednakże – w większości przypadków – pojawienie się poglądów związanych ze światopoglądem badacza nastąpi w momencie szczegółowej

interpretacji uzyskiwanych danych. Co ciekawe, można pokusić się o postawienie tezy, że wątki światopoglądowe ujawniają się częściej w opisach badań ilościowych niż jakościowych. Dzieje się tak dlatego, że wbrew pozorom wypowiedzi uzyskane za pomocą metod jakościowych trudniej przekładają się na wnioski o bardziej ogólnym charakterze. Analiza otwartych wypowiedzi respondentów wymaga, by badacz bardzo nie odbiegał od treści uzyskiwanego materiału. Wynika z tego, że model metodologiczny w badaniu nierówności społecznej musi zawierać bardziej dedukcyjną formę analizy. Punktem wyjścia może być model analityczny, którego założeniem – w pełni wartościującym – jest, że w określonej strukturze społecznej występują zdefiniowane społecznie mechanizmy awansu związanego z realizacją własnych planów, ambicji, zainteresowań itd. Istotą badań nierówności jest tutaj próba uchwycenia barier, które hamują ścieżki tak szeroko rozumianego awansu. Bardzo ważnym założeniem jest przyjęcie faktu, że zróżnicowanie statusu ekonomicznego pociąga za sobą doświadczanie nierówności w innych obszarach życia społecznego. Celem badań nierówności społecznych jest zatem próba przyjrzenia się mechanizmom legitymizującym owe bariery. Taki postulat metodologiczny jest oczywiście skrajnie redukcjonistyczny. Przyjmując założenie traktujące status ekonomiczny jako podstawową zmienną niezależną, w pewnym stopniu rezygnuje się z próby analizy sytuacji odwrotnej, czyli tego, w jaki sposób występujące nierówności są odpowiedzialne za niski poziom statusu ekonomicznego. Jednakże próba zastosowania modelu analitycznego obejmującego oba podejścia jest niezwykle trudna, a w niektórych przypadkach wręcz niemożliwa. W skrajnych przypadkach sprowadzałaby się do dowodzenia tego, co jest skutkiem, a co było przyczyną.

Zastosowanie modelu analizy, w którym za punkt wyjścia przyjmuje się analizę nierówności ekonomicznych, ma dodatkowy walor metodologiczny. Badacz realizując pomiar, jest zmuszony do skoncentrowania się na deklaracjach respondentów traktujących o realnie występujących barierach, które są odpowiedzialne za powstawanie i trwanie nierówności społecznych. Jest więc to model analizy, którego punktem wyjścia jest zobiektywizowana rzeczywistość działającego podmiotu, a dopiero w następnych stadiach analizy przechodzi się do rozpatrywania nierówności na szczeblu makrostrukturalnym. Takie podejście ogranicza w pewnej mierze wpływ światopoglądu badacza w procesie realizacji badań oraz na etapie wnioskowania.

Wspomniana M. Jarosz dostrzega potrzebę odmiennego traktowania pojęć – zróżnicowanie społeczne oraz nierówności społeczne. W pierwszym przypadku termin ten charakteryzuje różnorodność pozycji wynikających ze społecznego podziału pracy. O nierównościach natomiast można mówić w kontekście nierównego podziału materialnych korzyści i prestiżu między wyróżnione uprzednio pozycje oraz w przypadku społecznej tendencji do ich dziedziczenia.

Wybierając za punkt wyjścia tylko zróżnicowanie zarobków, można mylnie opisywać nierówności, analizując odmiennność pozycji społecznych wynikających

właśnie z różnic w dochodach. Dlatego warto w tychże porównaniach wykorzystać pojęcie statusu społecznego jako istotnego wymiaru składającego się na postrzeganie nierówności społecznych. Taki sposób traktowania nierówności społecznych miał miejsce w porównawczych badaniach nierówności w Polsce i na Węgrzech, realizowanych w 1979 roku. W opisie kontekstu teoretycznego autorstwa E. Wnuka-Lipińskiego i T. Kolosi zaprezentowano sposób pojmowania nierówności, który pozwala na uniknięcie tego rodzaju błędu. Nierówność jest tutaj pojmowana jako cecha opisująca odmienności statusowe jednostek. Status społeczny to konglomerat władzy, zamożności, wykształcenia, a także dochodów. W tej koncepcji nierówności przyjmuje się, że na status społeczny składają się te wszystkie pozycje społeczne, które tworzą porządek hierarchiczny, nie można ich traktować jako kategorie nominalne (Wnuk-Lipiński, Kolosi 1984: 15). Jednak najważniejszym kryterium analizy nierówności jest status społeczny rozumiany jako umiejscowienie jednostki w strukturze społeczno-zawodowej. Tak rozumiany status różnicuje warunki pracy, materialny poziom życia oraz uczestnictwo w kulturze. Status społeczno-zawodowy jest również płaszczyzną analizy ruchliwości społecznej traktowanej jako wskaźnik reprodukcji nierówności.

W badaniach nad nierównościami, przyjmując za podstawową zmienną niezależną umiejscowienie jednostki w strukturze zawodowej, należy zastosować najbardziej adekwatny sposób klasyfikacji charakteru wykonywanej pracy do określonej grupy zawodowej. Zdaniem Z. Sawińskiego (2007: 62-63), klasyfikacja taka powinna spełniać takie warunki, jak: trafność teoretyczna, trafność empiryczna, klarowność koncepcyjna oraz łatwość w stosowaniu. Zatem, klasyfikacja zawodów adekwatna do badań nad nierównościami powinna być zgodna z socjologicznymi koncepcjami społeczeństwa, trafnie odwzorowywać istniejące różnice oraz bariery społeczne, a także mieć szerokie możliwości zastosowań badawczych. Takie warunki spełnia Społeczna Klasyfikacja Zawodów – 2007 (Sawiński, Słomczyński, Domański 2007). Klasyfikacja ta jest narzędziem pomiaru umożliwiającym analizę nierówności społecznych zarówno w aspekcie idiograficznym, jak i eksplanacyjnym. Jej niewątpliwą zaletą jest również to, że pozwala ocenić skalę występowania zjawiska reprodukcji nierówności społecznych.

W badaniach nierówności społecznych sporo miejsca przeznacza się na refleksje nad skutkami ich występowania. Większość tego typu badań zawiera niejako dodatkowo odrębną część opisującą mechanizmy wykluczania społecznego i marginalizacji określonych grup społecznych. Przyjmuje się założenie, że efektem obecności nierówności społecznych jest właśnie zjawisko marginalizacji społecznej. Taka tradycja badawcza polegająca na łączeniu problematyki nierówności z marginalizacją i wykluczeniem społecznym jest przyjęciem deterministycznie rozumianej tezy mówiącej o tym, że nierówności prowadzić muszą do powstania grup zepchniętych na margines życia społecznego. Dodatkowo w analizach nierówności podejmujących problematykę marginalizacji trudno nie oprzeć się

wrażeniu, że refleksje nad mechanizmem wpływu nierówności na wykluczanie społeczne zawierają w sobie komponent związany z praktycznymi wskazówkami co do eliminacji tych nierówności, których obecność w jakiejś mierze wpływa na marginalizację jednostek czy grup. W konsekwencji prowadzi to do wniosku traktującego nierówności społeczne jako przejaw dysfunkcjonalnego charakteru reguł tworzących mechanizmy pozycjonowania jednostek w ramach struktury społecznej.

WSKAŹNIKI STOSOWANE W BADANIACH NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH

W socjologicznych badaniach nad nierównościami przewija się wiele koncepcji teoretyczno-metodologicznych uwzględniających odmienne podejścia teoretyczne, warsztat badawczy oraz model interpretacji uzyskanych wyników. Podstawową trudnością w realizacji badań nad nierównościami jest moment konceptualizacji oraz operacjonalizacji podejmowanych zagadnień. Wynika to głównie ze specjalizacji poszczególnych badaczy, którzy wykorzystują wypracowaną wcześniej siatkę pojęciową na potrzeby doraźnych refleksji nad istotą tego zjawiska. W większości tego typu opracowań dominuje interdyscyplinarny sposób jego analizy. Jednakże wymóg interdyscyplinarnego ujmowania nierówności społecznych dostarcza bogatej wiedzy, ale skutkuje określonymi problemami w zakresie syntezy dorobku uzyskanego materiału, a co za tym idzie – wypracowania uniwersalnych ram metodologicznych zmierzających do postawienia wspólnej diagnozy przez przedstawicieli wielu dyscyplin naukowych (Suchocka 2008; Klebaniuk 2007; Wesołowski, Słomczyński 1981). Pomimo tych ograniczeń w metodologii pomiaru tego zjawiska dopracowano się szeregu wskaźników opisujących specyfikę nierówności rozpatrywanych zarówno w aspekcie ekonomicznym, psychologicznym, jak i socjologicznym.

W metodologii badań społecznych wyróżnia się trzy główne typy wskaźników (Nowak 1985: 167-170; Mayntz, Holm, Hübner 1985: 50-55). Pierwszy to wskaźniki definicyjne, w których zjawisko wskazywane (*indicatum*) jest opisane za pomocą *definiens* teoretycznie ujętej cechy. W badaniach nierówności społecznych ten typ wskaźników jest obecny w próbach operacjonalizacji samego pojęcia. Zakłada się, że ogólne wskaźniki ilustrujące pojęcie nierówności składają się z narzędzi umożliwiających pomiar zróżnicowań w sferze nierównomiernego dostępu jednostek lub grup do wartości materialnych, władzy oraz prestiżu. Podobny sposób operacjonalizacji pojawia się w rozważaniach ekonomistów opisujących nierówności społeczne przez pryzmat tzw. kapitału ludzkiego (Domański 1993).

Do grona wskaźników budowanych z wykorzystaniem ich definicji zaliczyć można sposób pomiaru roli państwa w procesie kreowania lub zwalczania nierówności społecznych na osi interwencjonizm (konserwatyzm) *versus* liberalizm. Pojawiają się pytania dotyczące poziomu zaangażowania państwa w życie obywateli

oraz niwelowania nierównomiernego podziału dóbr. Ten typ wskaźników występuje także w pytaniach dotyczących poziomu występowania uprzedzeń wobec mniejszości traktowanych jako ilustracja postaw konserwatywnych. Dodatkowo wśród wskaźników definicyjnych pojawia się indeks opisujący postawę wobec obecności merytokratycznych reguł uzyskiwania statusu materialnego. Indeks ten zawiera stwierdzenia charakteryzujące rolę wykształcenia w awansie zawodowym.

Drugim typem wskaźników pojawiających się w badaniach nierówności są wskaźniki empiryczne. Ten sposób operacjonalizacji zmiennych polega na przyjęciu założenia orzekającego, iż ilustracja zmiennej poprzez wskaźnik jest relacją rozstrzygalną na drodze empirycznej obserwacji. Do tego typu wskaźników należą zagadnienia związane z dochodami, specyfiką zatrudnienia, wykształceniem respondenta oraz jego dzieci.

Trzeci typ wskaźników występujących w badaniach nierówności to wskaźniki inferencyjne. Pojawiają się, gdy zmienna nie jest bezpośrednio opisywana przez wskaźnik. O istnieniu danego zjawiska można orzekać w wyniku wystąpienia innego zjawiska. Wskaźniki tego typu można traktować jako cechy zmiennych wpływających na nierówności, jak i przejawy obecności nierówności jako takich. W owym ujęciu nierówności mogą być postrzegane jako zmienna warunkująca lub/i warunkowana poprzez wpływ innych zmiennych. Do wskaźników inferencyjnych zaliczyć można pytania dotyczące: form spędzania czasu wolnego (np. kierunki wyjazdów turystycznych), poziomu znajomości języków obcych (traktowanych np. jako wskaźnik barier zatrudnienia), wiedzy z zakresu obsługi komputera, telefonu komórkowego oraz dostępu do Internetu (wskaźnik tzw. wykluczenia cyfrowego), preferencje w obrębie mody, wzorów żywienia czy aktywności w organizacjach społecznych oraz politycznych (wskaźnik kompetencji społecznych).

WSKAŹNIKI EKONOMICZNE

Do najczęściej wymienianych ekonometrycznych wskaźników obrazujących nierówności społeczne zaliczane są te z nich, które opisują to zjawisko ze względu na makrostrukturalne zróżnicowania płac. Mowa tu o tzw. wskaźniku C. Giniego oraz sposobie pomiaru nierówności społecznych S. Kuznetza.

Wskaźnik Giniego pokazuje poziom rozproszenia dóbr od ich równomiernego rozkładu. Występuje w przedziale od 0 do 1, przy czym liczba 0 oznacza całkowity brak nierówności, natomiast 1 cechuje maksymalne ich zróżnicowanie. Najczęściej wskaźnik ten stosuje się w przypadku badania różnic pomiędzy dochodami w gospodarstwach domowych występujących między poszczególnymi krajami (Krukowska 1981: 37-39). Niewątpliwym mankamentem w stosowaniu tego narzędzia pomiaru nierówności jest brak możliwości interpretowania różnic w przypadku, gdy wartość wskaźnika jest na podobnym poziomie. Może zdarzyć

się tak, że rozkład dochodów przybiera odmienną charakterystykę przy tej samej wartości współczynnika. Dzieje się tak, ponieważ współczynnik ten jest miarą całkowitą uwzględniającą powierzchnię pomiędzy tzw. krzywą Lorenca a linią równomiernego rozkładu badanej cechy. W konsekwencji może się okazać, że rozkład badanej cechy (np. dochodów) pomimo identycznej wartości wskaźnika ma nieco inną specyfikę.

Zróżnicowanie dochodów w rozwoju gospodarczym poszczególnych krajów przedstawił S. Kuznetz. Autor ten zestawił bogaty materiał historyczny, pokazując, jaką część całości dochodu narodowego stanowił dochód w kilku wybranych grupach dochodowych. Stwierdził, że zależność pomiędzy poziomem nierówności a wzrostem gospodarczym nie ma charakteru liniowego, a rozwój każdego kraju podzielony jest na trzy etapy (Krukowska 1981: 46). Przy małym poziomie rozwoju nierówności nie są wielkie. Natomiast wraz z rozwojem gospodarczym poziom nierówności systematycznie rośnie. Kuznetz tłumaczył to tym, że w początkowej fazie rozwoju tylko część branż może czerpać korzyści ze wzrostu gospodarczego. Na kolejnym z etapów kraj znajduje się już na wysokim poziomie rozwoju. Wówczas ów wzrost jest dystrybuowany na pozostałe działy gospodarki, które również biorą udział w korzyściach wynikających z rozwoju. Okazuje się, że okres po drugiej wojnie światowej odznacza się ciągłym zmniejszaniem nierówności w sferze dochodów, co skutkuje spadkiem udziału w całości dochodu grup o największych zasobach. Jednakże temu procesowi nie towarzyszy, w tak znaczący sposób, proces zmniejszania nierównomierności dystrybucji dochodów w grupach o najniższych dochodach.

Oprócz wskaźników bazujących na zróżnicowaniu dochodów coraz większe znaczenie w ekonomicznych analizach nierówności mają wskaźniki tzw. kapitału ludzkiego. W tym rozumieniu kapitał ludzki to:

[...] zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i energii witalnej zawartej w społeczeństwie. Zasób ten jest dany przez genetyczne cechy populacji raz na zawsze, ale można go powiększać drogą inwestycji zwanych inwestycjami w człowieka: w ludzi, kapitał ludzki, w ludzkie życie (Domański 2000: 32).

Definicja ta w gruncie rzeczy jest pewnego rodzaju listą wskaźników, które nie muszą być w ścisły sposób powiązane. W jaki więc sposób zmierzyć poziom występowania owego kapitału? Zdaniem G. Łukasiewicza (2005: 40) można wyróżnić dwa sposoby oceny tego rodzaju zasobów. Pierwszy określany mianem metody dochodowej polega na oszacowaniu obecnej wartości przyszłych wynagrodzeń. Drugi sposób szacowania wartości kapitału ludzkiego jest związany z obliczeniem nakładów edukacyjnych oraz kosztów utrzymania w porównaniu do lat pracy. Te dwa podejścia są w literaturze ekonomicznej traktowane jako analizy ilościowe. Oprócz nich występują tzw. metody jakościowe. Zalicza się do nich wskaźniki zbudowane poprzez obliczenie procentowego udziału osób, które ukończyły naukę na różnych szczeblach edukacji lub wyznaczenie średniej liczby lat nauki przypa-

dającej na jednostkę w analizowanej populacji. Innymi słowy, kapitał ludzki można interpretować jako potencjał pracy. Zakłada się, że nakłady państwa na edukację stanowią silny czynnik zmniejszenia znaczenia nierówności społecznych poprzez wzrost kapitału ludzkiego. Założenie to poniekąd słuszne wydaje się pomijać fakt nierównomiernego dostępu do edukacji, który wynika z występowania nierówności społecznych. Ekonomiczny opis nierówności społecznych w bardzo dużym stopniu poddaje analizie zróżnicowania w dochodach poszczególnych grup ludności. Wprowadzenie nowych obszarów analizy, jakim bez wątpienia jest „kapitał ludzki”, nie spowodowało zmiany „ekonomicznego” sposobu opisu zróżnicowań określanych ogólnym terminem nierówności.

WSKAŹNIKI PSYCHOSPOŁECZNE

Problematyka nierówności pojawia się również w kręgu zainteresowań psychologów społecznych. Podstawowym problemem w psychologicznych koncepcjach opisu nierówności społecznych jest pewnego rodzaju trudność wynikająca z próby połączenia osobowościowych zróżnicowań jednostki ze społecznym mechanizmem ich tworzenia. I tak, pojawia się pojęcie „nierówności interpersonalnych”, do których powstania

[...] może dochodzić, w momencie, gdy sprawca stwierdza, że położenie danej osoby nie jest mu obojętne, i dokonuje porównania ze swoją sytuacją. Jeśli porównanie jest, lub może się stać, niekorzystne, odczuwa on dyskomfort i podejmuje działania – rzeczywiste lub symboliczne – ukierunkowane na pogorszenie położenia tej osoby tak, by było ono równe lub gorsze od własnego (Lachowicz-Tabaczek, Pachnowska 2007: 390).

Zaprezentowana definicja jest propozycją ujmowania nierówności społecznych w kategoriach jednostkowych wyborów, których nagromadzenie ujawnia występowanie pewnej całości powstałej dzięki zsumowaniu indywidualnych strategii wpływających na proces umiejscawiania siebie w strukturze społecznej. Abstrahuje się od wpływu na indywidualizm społecznie determinowanych postaw oraz wzorów zachowań internalizowanych podczas socjalizacji. Posługując się tą koncepcją, należałoby zrezygnować z postrzegania rywalizacji (np. sportowej) jako takiej, która z natury rzeczy prowadzi do kumulowania nierówności związanych z wynikiem takiego współzawodnictwa. Nierówności społeczne są także traktowane jako podłoże, na którym może dochodzić do powstawania kryzysów w rozwoju psychicznym jednostki. Zdaniem Hoff zmienne, które należy brać pod uwagę, opisując stan kryzysu, to: wartości, socjalizacja, dewiacyjne formy zachowań, konflikty w obrębie pełnionych przez jednostkę ról społecznych (Passowicz, Wysocka-Pleczyk 2007: 528). W modelu tym zróżnicowania w ramach wymienionych wymiarów tworzą wspólnie podłoże do pojawiania się kryzysów rozumianych jako zaburzenia

zdrowia psychicznego. W związku z powyższym przyjmuje się, że spłot czynników określanych jako nierówności społeczno-kulturowe jest zasadniczą przyczyną powstawania zaburzeń zdrowia psychicznego. Pomimo pewnych różnic wynikających z paradygmatu koncepcji psychologicznych należy podkreślić, że indywidualna perspektywa rozpatrywania nierówności społecznych jest ważna dla pełnego zrozumienia fenomenu nierówności. Z socjologicznego punktu widzenia ciekawszym podejściem byłaby próba zbudowania wskaźnika, który orzekałby o subiektywnym odczuciu jednostki w kontekście zajmowanej pozycji w strukturze społecznej. Wskaźnik taki można zbudować, korzystając z wielu sposobów operacjonalizacji. Jednym z nich jest ustalenie stopnia dystansu, jaki ma jednostka do wydarzeń dziejących się wokół niej samej. Jest to wskaźnik obrazujący w pewien sposób pozycję socjometryczną w najbliższym otoczeniu społecznym badanej osoby. W ten sposób korzystając z dyrektywy metodologicznej nakazującej badanie społeczeństwa przez pryzmat zobiektywizowanej rzeczywistości działającego podmiotu, można uzyskać informacje przydatne w próbie przedstawienia relacji pomiędzy własną oceną pozycji danej osoby a postrzeganiem nierówności rozumianych na przykład poprzez bariery hamujące awans zawodowy.

WSKAŹNIKI KULTUROWE

Socjologiczne poszukiwanie wskaźników adekwatnych do mierzenia nierówności społecznych napotyka na szereg problemów związanych z uchwyceniem związku pomiędzy szeroko rozumianą sferą kultury a zróżnicowaniem społecznym. Ogólna hipoteza sprowadzałaby się do uchwycenia relacji występującej pomiędzy poziomem uczestnictwa jednostki w sferze kultury a doświadczaniem nierówności społecznych. Zatem należałoby rozważyć, na ile kompetencje związane z odczytywaniem treści zawartych w przekazie kulturowym są ważne dla funkcjonowania człowieka na innych polach przestrzeni społecznego życia.

W najszerszym ujęciu wskaźnikiem pokazującym specyfikę tej relacji jest moda, która może być traktowana jako narzędzie pozycjonowania klasowego (Banaszak, Florkowski 2007: 307). Moda jako wskaźnik opisujący mechanizm kształtowania i doświadczania nierówności społecznych powinna być postrzegana jako pewnego rodzaju forma. W operacjonalizacji tego terminu można wykorzystać modę, traktując to pojęcie w podobny sposób, w jaki G. Simmel postrzega społeczne znaczenie ozdoby. Jego zdaniem:

Ozdoba skupia niczym w ognisku soczewki społeczną i estetyczną wartość osobowości, byt dla siebie i byt dla innych stają się tu nawzajem dla siebie przyczyną i skutkiem. Estetyczna wyższość, prawo do podobania się i wdzięku nie może naruszać granic zakreślonych przez społeczne znaczenie jednostki. Dlatego też jednostka do wdzięku estetycznego, jaki ozdoba przysparza jej całkowitemu indywidualnemu wyglądowi, dorzuca swoisty wdźwięk natury socjologicznej, wdźwięk

polegający na tym, że dzięki ozdobie jednostka staje się reprezentantem grupy „zdobiącej się” w całe jej znaczenie. Blask, który bijąc od jednostki rozszerza sferę jej oddziaływania, symbolicznie poprzez osobę, przydaje jej znaczenia całego jej stanu. Ozdoba przekształca społeczną siłę czy godność w zewnętrzną osobistą wyższość (Simmel 2005: 254).

W sensie teoretycznym tak rozumiana „moda” jest interesującym wskaźnikiem w badaniach nierówności społecznych. Jednakże bogactwo interpretacji przekazu, jaki niesie moda, raczej uniemożliwia zbudowanie wskaźników, które nadają się do ilościowej – porównawczej interpretacji. Warto podkreślić również spostrzeżenia P. Śpiewaka (2005: 194), dla którego:

Moda nie jest już tworzona przez „klasę wyższą” dla „niższej” [...]. Teraz większość ma swoje mody, zapewne powstające na skrzyżowaniu wzorów lansowanych przez twórców kultury pop i nawyków właściwych praktyce naszego własnego życia.

Rozpatrując modę w tym kontekście, mamy do czynienia z analizą, której wnioski będą dotyczyły „dopasowania” się większości do wzorów kształtowanych przez media.

Kolejnym wskaźnikiem, często wykorzystywanym w badaniach nierówności, jest czynne oraz bierne uczestnictwo w życiu kulturalnym. W większości badań nad nierównościami zagadnienie to sprowadza się do uczestnictwa respondentów w tzw. kulturze masowej, co prowadzi zwykle do pytań związanych z oglądaniem telewizji lub częstotliwością pojawiania się w kinie bądź teatrze.

Z punktu widzenia wskaźników istotnych w badaniu nierówności najbardziej adekwatnym byłby język, który posiada największe znaczenie w momencie klasyfikowania jednostek do poszczególnych kategorii społecznych. Oczywiście społeczeństwo wykształciło mechanizmy mające przeciwdziałać pojawianiu się barier awansu związanych z kompetencjami językowymi. Jednym z nich jest system edukacji, którego celem statutowym miało być wyrównywanie szans młodych ludzi na przykład na rynku pracy. Jednakże w wielu przypadkach to bezpośrednie środowisko wychowawcze (rodzina, grupa rówieśnicza) silniej kształtuje kompetencje językowe młodych ludzi niż szkoła, sama w sobie będąca również płaszczyzną, w której pojawia się segregacja uczniów (Szkudlarek 2007: 34-38).

Do szerokiego wachlarza „wskaźników kulturowych” obecnych w badaniach nierówności bez wątpienia należy sposób korzystania z nowych technologii, takich jak komputer, telefon komórkowy czy Internet. Pomiar występowania tychże nierówności zazwyczaj opiera się na wskaźnikach, które przyjmują najczęściej formę pytań dotyczących dostępu do komputera oraz Internetu. Zebrane w ten sposób dane wykorzystuje się do analiz związanych na przykład z możliwościami szukania pracy, korzystaniem z bankowości elektronicznej itd. Moim zdaniem ciekawszą analizą byłaby próba uchwycenia wykluczenia cyfrowego na poziomie partycypacji społecznej oraz sposobów wykorzystania Internetu jako miejsca, w którym można zaistnieć jako twórca rozmaitych dóbr kultury.

WSKAŹNIKI SOCJOLOGICZNE

Do najważniejszych wskaźników ukazujących specyfikę nierówności społecznych należą bariery awansu zawodowego oraz społecznego. Elementem bezpośrednio wskazującym na występowanie tychże nierówności jest postawa określonych kategorii społecznych wobec merytokratycznych reguł lokacji zasobów uznanych za prestiżowe (Domański 2000). W badaniach nierówności społecznych pojawiają się także wskaźniki opisujące postawy wobec demokracji. Przyjmuje się założenie, że postawy wobec demokracji i gospodarki rynkowej są wynikiem doświadczenia w życiu codziennym nierówności społecznych. W podobny sposób traktuje się problematykę preferencji wyborczych oraz poziomu uczestnictwa w wyborach zarówno parlamentarnych, jak i samorządowych. Generalnie można stwierdzić, że opisane wskaźniki mieszczą się na osi konserwatyzm *versus* liberalizm. W analogiczny sposób w badaniach nierówności traktuje się kwestię postaw wobec problemów natury obyczajowej. Niewątpliwie ważnym zagadnieniem obecnym w badaniach nad nierównościami społecznymi jest opinia na temat samookreślenia jednostki w strukturze społecznej. Jest to sposób pokazania poziomu mobilności społecznej oraz oceny indywidualnych możliwości związanych ze zmianą statusu społecznego.

Do wskaźników obecnych w badaniach nierówności zaliczyć można również stereotypy narodowe oraz postawy wobec najważniejszych instytucji Unii Europejskiej. Oczywiście wskaźniki te można traktować jako elementy będące wynikiem świadomościowego obrazu nierówności społecznych. Ponadto, uwzględnienie problematyki tego rodzaju świadczy o poziomie frustracji społecznej i opisuje strategię przypisywania pewnym grupom odpowiedzialności za występowanie nierówności społecznych.

Niewątpliwie istotnym polem socjologicznej refleksji nad nierównościami jest zagadnienie wpływu systemu edukacji na niwelowanie tego rodzaju społecznych zróżnicowań. Zakładając, że dystrybucja pozycji społeczno-zawodowych w Polsce odbywa się z zastosowaniem merytokratycznych reguł dostępu do tychże dóbr, należałoby oczekiwać, że poziom występowania takich nierówności będzie się zmniejszał wraz ze wzrastającym współczynnikiem skolaryzacji. Podobna relacja powinna być również zauważalna w analizie zjawiska dziedziczenia pozycji rodziców przez ich dzieci. Próba „uchwycenia” istoty tego zjawiska w badaniach empirycznych powinna zawierać listę czynników, które są brane pod uwagę w momencie rekrutacji pracowników do pracy na prestiżowych stanowiskach. Należałoby uwzględnić rolę kapitału społecznego i relacje pomiędzy rangą formalnego wykształcenia a znaczeniem doświadczenia zawodowego w procesie rekrutacji lub awansu zawodowego.

Zaprezentowana typologia problemów pojawiających się w badaniach nad nierównościami z oczywistych względów podejmuje tylko niektóre wątki obecne

w tej bardzo rozległej problematyce. Oczywiście osobną kwestię metodologiczną stanowi procedura samych badań. Tego typu analizy mają sens jedynie wówczas, gdy uzyskane wyniki można porównywać albo w aspekcie temporalnym, albo terytorialnym. Podobne trudności pojawiają się także w momencie realizacji badań sondażowych z wykorzystaniem technik ilościowych opartych na próbach reprezentatywnych losowych. Zwłaszcza w tego rodzaju pomiarach trudno jest określić ich reprezentatywność, biorąc pod uwagę procent odmów, a także brak w takich badaniach osób marginalizowanych społecznie (np. bezdomnych). Jednakże należy podkreślić, że badania tego typu są zwykle badaniami opinii publicznej. Uzyskane odpowiedzi są uzależnione od aktualnej sytuacji polityczno-gospodarczej czy stylu debaty medialnej w zakresie najważniejszych problemów społecznych. Opisane powyżej sposoby pomiaru tego zjawiska ukazują rozległość obszaru badawczego. Metodologia pomiaru tychże zjawisk wymaga ciągłej dyskusji oraz syntezy wypracowanych procedur, metod i technik obecnych podczas realizacji oraz opracowywania wyników badań.

LITERATURA

- Banaszak E., Florkowski R.B., 2007. *Moda jako narzędzie pozycjonowania klasowego*. [W:] J. Klebaniuk (red.), *Fenomen nierówności społecznych*, Warszawa: ENETEIA Wyd. Psychologii i Kultury.
- Domański H., 1981. *Prestiż zawodów i jego korelaty*. [W:] W. Wesołowski, K. Słomczyński (red.), *Zróżnicowanie społeczne w perspektywie porównawczej*, Wrocław: Zakł. Narod. im. Ossolińskich.
- Domański R.S., 1993. *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Domański H., 2000. *Hierarchie i bariery społecznego awansu w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, Warszawa: IFIS.
- Domański R.S., 2000. *Kapitał ludzki, podział pracy i konkurencyjność*, Gospodarka Narodowa, nr 7-8.
- Jarosz M., 1984. *Nierówności społeczne*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Kacprowicz G., 1981. *Nierówności w dostępie do oświaty: analiza pochodzenia społecznego studentów*. [W:] W. Wesołowski, K. Słomczyński (red.), *Zróżnicowanie społeczne w perspektywie porównawczej*, Wrocław: Zakł. Narod. im. Ossolińskich.
- Kowalczyk M., 1981. *Zróżnicowania społeczno-zawodowe w kontekście rozwoju ekonomicznego*. [W:] W. Wesołowski, K. Słomczyński (red.), *Zróżnicowanie społeczne w perspektywie porównawczej*, Wrocław: Zakł. Narod. im. Ossolińskich.
- Krukowska D., 1981. *Makrospołeczne determinanty dystrybucji dochodów*. [W:] W. Wesołowski, K. Słomczyński (red.), *Zróżnicowanie społeczne w perspektywie porównawczej*, Wrocław: Zakł. Narod. im. Ossolińskich.
- Kubus-Wojciechowska A., 1970. *Zróżnicowanie warunków mieszkaniowych i sytuacji materialnej*. [W:] W. Wesołowski (red.), *Zróżnicowanie społeczne*, Wrocław-Warszawa-Kraków: Książka i Wiedza.
- Lachowicz-Tabaczek K., Pachnowska B., 2007. *Nierówności interpersonalne. Jak samoocena narodowa Polaków może wpływać na ich relacje interpersonalne z rodakami*. [W:] J. Klebaniuk (red.), *Oblicza nierówności społecznych*, Warszawa: ENETEIA Wyd. Psychologii i Kultury.

- Łukasiewicz G., 2005. *Metody pomiaru kapitału ludzkiego*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 6.
- Mayntz R., Holm K., Hübner P., 1985. *Wprowadzenie do metod socjologii empirycznej*, Warszawa: PWN.
- Nowak S., 1985. *Metodologia badań społecznych*, Warszawa: PWN.
- Pasowicz P., Wysocka-Pleczyk M., 2007. *Nierówności społeczne a społeczno-kulturowe podłoże kryzysów w ujęciu interwencji kryzysowej opartej na modelu Lee Ann Hoff*. [W:] J. Klebaniuk (red.), *Oblicza nierówności społecznych*, Warszawa: ENETEIA Wyd. Psychologii i Kultury.
- Sawiński Z., Słomczyński K.M., Domański H., 2007. *Nowa klasyfikacja i skale zawodów. Socjologiczne wskaźniki pozycji społecznej w Polsce*, Warszawa: IFiS PAN.
- Sawiński Z., Słomczyński K.M., Domański H., 2007. *Prace nad klasyfikacją zawodów w Polsce*. [W:] Z. Sawiński, K.M. Słomczyński, H. Domański (red.), *Nowa klasyfikacja i skale zawodów. Socjologiczne wskaźniki pozycji społecznej w Polsce*, Warszawa: IFiS PAN.
- Simmel G., 2005. *Socjologia*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Słomczyński K.M., Szafnicki K., 1970. *Zróżnicowanie dochodów z pracy*. [W:] W. Wesołowski (red.), *Zróżnicowanie społeczne*, Wrocław–Warszawa–Kraków: Książka i Wiedza.
- Szkudlarek T., 2007. *Edukacja i konstruowanie społecznych nierówności*. [W:] J. Klebaniuk (red.), *Fenomen nierówności społecznych*, Warszawa: ENETEIA Wyd. Psychologii i Kultury.
- Śpiewak P., 2005. *Między indywidualizmem a niezależnością*. [W:] H. Domański, A. Rychard, P. Śpiewak (red.), *Polska jedna czy wiele?*, Warszawa: Trio.
- Tyszka Z., 1982. *Rodziny we współczesnej Polsce*, Warszawa: Inst. Wydaw. Związków Zawodowych.
- Wesołowski W., 1970. *Teoretyczne i metodologiczne problemy badań empirycznych nad strukturą klasowo-warstwową*. [W:] W. Wesołowski (red.), *Zróżnicowanie społeczne*, Wrocław–Warszawa–Kraków: Książka i Wiedza.
- Wnuk-Lipiński E., 1987. *Nierówności i upośledzenia w świadomości społecznej*, Warszawa: IFiS PAN.
- Wnuk-Lipiński E., Kolosi T., 1984. *Nierówności społeczne w Polsce i na Węgrzech*, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź: Zakł. Narod. im. Ossolińskich.

PIOTR JABKOWSKI

Miary nierówności społecznych – podstawy metodologiczne

Artykuł stanowi próbę przedstawienia metodologicznych podstaw najbardziej znanych i najczęściej stosowanych w badaniach nad nierównościami społecznymi miar tych nierówności. W tekście omawiam współczynnik Giniego, wskaźnik Theila oraz całą klasę mierników opartych na zasadzie porównywania skrajnych części rozkładu pewnego dobra w populacji. Mierniki te poddaję jednocześnie krytycznej statystycznej i metodologicznej analizie, wskazując wady i zalety oraz możliwości i ograniczenia stosowania każdej z miar. Przedstawiam także kryteria ewaluacji miar nierówności oraz wynikające z tego konsekwencje, których przejawem jest określony sposób budowy, definiowania i praktycznego wykorzystania każdej z miar.

Artykuł składa się z dwóch uzupełniających się bloków. W pierwszym analizuję metodologiczne kryteria ewaluacji miar społecznych nierówności, a w drugim analityczne definicje oraz ocenę miar nierówności, opierając się na podanych kryteriach, wraz z konsekwencjami, jakie spełnienie lub niespełnienie owych kryteriów niesie dla jakości formułowanych empirycznych i teoretycznych wniosków.

KRYTERIA EWALUACJI MIAR NIERÓWNOŚCI

W literaturze metodologicznej spotkać można dwa zasadnicze podejścia w definiowaniu i obliczaniu wartości miar społecznych nierówności. Różnica w obu podejściach polega jednak jedynie na sposobie przedstawiania rozkładu dochodu (lub innego dobra) w populacji: za pomocą teoretycznego rozkładu ciągłego albo dyskretnego (skokowego) rozkładu empirycznego (por. Xu 2004: 6-7). Ponieważ większość miar nierówności społecznych budowana jest zarówno dla przypadku rozkładu ciągłego, jak i dyskretnego, a różnice tkwią jedynie w sposobie definiowania rozkładu prawdopodobieństwa, to w artykule ograniczę się do przypadku dyskretnego rozkładu danych. Dla rozkładu ciągłego trzeba by bowiem najpierw

dopasować do wyników (a potem analizować) pewien teoretyczny (hipotetyczny) model dla zmiennej ciągłej, natomiast w przypadku rozkładu dyskretnego wystarczy działać na „surowych” wynikach, które uzyskuje się na podstawie prowadzonych badań ilościowych. Dodatkowo przypadek dyskretnego rozkładu wyników jest łatwiejszy i bardziej intuicyjny w interpretacji, bowiem można go stosować zawsze, analizując wyniki badań empirycznych. Ponadto, zdejmując on z autora artykułu konieczność wprowadzenia matematycznej operacji całkowania funkcji.

Metodologia mierzenia nierówności społecznych oparta jest na całym szeregu warunków (oryginalnie w wielu publikacjach nazywanych aksjomatami nierówności (por. McKinley 1989: 476-477)) nakładanych na mierniki nierówności. Kryteria te wynikają przede wszystkim z teoretycznych koncepcji badania społecznych nierówności, jak i wymogów empirycznych, na przykład konieczności uchwycenia przez wskaźnik nierówności każdej zmiany w dystrybucji dochodu (lub innego dobra) w całej populacji.

Klasyczny kanon obejmuje cztery kryteria ewaluacji miar nierówności społecznych. Pierwszym jest tzw. **warunek transferu dobra według Pigou–Daltona** (oryg. *The Pigou-Dalton Transfer Principle*), który oznacza, że wartość miary nierówności społecznej powinna wzrastać (lub w słabszym kryterium przynajmniej nie maleć) w każdym przypadku transferu dochodu (lub innego dobra) od osoby mniej do osoby bardziej zamożnej. Analogicznie wartość miary nierówności społecznej powinna maleć (lub w słabszym kryterium przynajmniej nie wzrastać) w każdym przypadku wyrównania dochodu, czyli zmniejszenia dysproporcji pomiędzy osobą bardziej oraz mniej zamożną (por. McKinley 1989: 476-477). Ogólnie rzecz ujmując, wraz z rzeczywistym wzrostem (spadkiem) nierówności wartość wskaźnika powinna być coraz większa (mniejsza). Oznacza to, że wskaźnik jest w stanie wykryć rzeczywiste zmiany w nierównościach społecznych. Warunek ten został oryginalnie wyłożony w 1912 roku przez A.F. Pigou oraz niezależnie w roku 1920 przez H. Daltona, a u jego podstaw legło przekonanie, że każdy transfer dochodu wyrównujący poziom zarobków w populacji (np. na zasadzie redystrybucji dochodów, pomocy socjalnej itd.) redukować będzie społeczne nierówności (por. Cowell 2000: 55). Zapisując powyższe rozważania w języku formalnym, można powiedzieć, że miara społecznej nierówności $I_{\text{miara}}(\underline{y})$ spełnia dla dowolnego wektora dochodu (dobra) $\underline{y} = [y_1, y_2, \dots, y_N]^T$ warunek transferu Pigou–Daltona,

- (1) jeżeli dla dowolnego przekształcenia $\underline{y}' = [y_1, y_2, \dots, y_j - \delta, \dots, y_i + \delta, \dots, y_N]^T$ wektora \underline{y} (przy założeniu, że $y_j \leq y_i$ oraz $\delta \in \langle 0; y_j \rangle$), spełniona jest nierówność $I_{\text{miara}}(\underline{y}) \leq I_{\text{miara}}(\underline{y}')$.

Drugim kryterium, jaki spełniać powinien wskaźnik nierówności społecznych, jest tzw. **warunek niezależności od skali pomiaru** (*Income Scale Independence*). Oznacza on, że wartość miary nierówności społecznej nie powinna ulec zmianie,

jeżeli zmieniona zostaje jednostka (skala) pomiaru danego dobra, a w ogólności gdy poziom badanego dobra zostaje zwiększony lub zwielokrotniony o pewną stałą wartość. F. Cowell argumentuje, jeżeli każdy jednostkowy dochód zostaje zwiększony w takiej samej proporcji lub o taką samą wielkość, to nie ma żadnych podstaw, by twierdzić, iż poziom nierówności społecznej uległ jakiegokolwiek istotnej zmianie i stąd właśnie miara nierówności społecznej nie powinna wykazywać różnicy (por. Cowell 2000: 56). Choć wszystkie z omówionych miar nierówności spełniają tę własność, to omawiane kryterium jest jednym z ważniejszych dla jakościowej ewaluacji miar nierówności. Z tej właśnie perspektywy powszechnie stosowana w opisie wyników pomiaru miara zmienności – wariancja – nie jest dobrą miarą społecznej nierówności, gdyż wartość wariancji spełniającej równanie $Var(\underline{\lambda}^T \underline{y}) = (\underline{\lambda}^2)^T Var(\underline{y})$, zależy na przykład od jednostki waluty, w której wyrażamy dochód. Tak więc dla tego samego rozkładu dochodu w populacji otrzymamy inną wartość wariancji, gdy dochód mierzony będzie na przykład w walucie €, a inną gdy wyrażany będzie w walucie \$. Stąd właśnie miara wariancji nie może być bez niezbędnych modyfikacji stosowana do mierzenia nierówności społecznej (por. Allison 1978: 866).

W języku formalnym można zatem powiedzieć, że miara społecznej nierówności $I_{miara}(\underline{y})$ spełnia dla dowolnego wektora dochodu (dobra) $\underline{y} = [y_1, y_2, \dots, y_N]^T$, warunek niezależności od skali pomiarowej,

- (2) jeżeli dla każdego przekształcenia $\underline{y}' = \underline{\lambda}^T \underline{y} = [\lambda y_1, \lambda y_2, \dots, \lambda y_N]^T$ wektora \underline{y} (gdzie $\lambda \in R$) spełniony jest warunek $I_{miara}(\underline{y}) = I_{miara}(\underline{y}')$.

W literaturze można znaleźć również inną wersję tego warunku, która przyjmuje postać mówiącą o tym, że miara społecznej nierówności $I_{miara}(\underline{y})$ spełnia dla dowolnego wektora dochodu (dobra) $\underline{y} = [y_1, y_2, \dots, y_N]^T$ warunek niezależności od skali pomiarowej,

- (3) jeżeli dla każdego przekształcenia $\underline{y}' = \underline{\lambda}_1^T \underline{y} + \underline{\lambda}_2 = [\lambda_1 y_1 + \lambda_2, \lambda_1 y_2 + \lambda_2, \dots, \lambda_1 y_N + \lambda_2]^T$ wektora \underline{y} (gdzie $\lambda_1, \lambda_2 \in R$) spełniony jest warunek $I_{miara}(\underline{y}) = I_{miara}(\underline{y}')$ (por. Litchfield 1999: 3).

Trzeci warunek, **niezależności od wielkości populacji** (*Principle of Population*), został podany przez H. Daltona. Dotyczy on tego, że wartość miary powinna być nieczuła na procedurę k -krotnej replikacji wszystkich wartości dochodu. Istotny jest fakt, jeżeli mierzy się poziom nierówności społecznej w populacji obejmującej N jednostek, do której dołączy się N kolejnych jednostek o jednakowym rozkładzie badanego dobra, otrzymując populację składającą się z $2N$ jednostek, to poziom nierówności społecznej nie ulegnie zmianie (por. Cowell 2000: 56). W ogólnym

przypadku dowolna k -krotna replikacja danego rozkładu dobra nie może zmienić wartości miary nierówności społecznej. Można zatem powiedzieć, że miara nierówności społecznej $I_{\text{miara}}(\underline{y})$ spełnia dla dowolnego wektora dochodu (dobra) $\underline{y} = [y_1, y_2, \dots, y_N]^T$ warunek niezależności od wielkości populacji:

- (4) jeżeli dla każdego przekształcenia $\underline{y}' = [y_1, \dots, y_1, \dots, y_N, \dots, y_N]^T$, powstałego poprzez dowolną k -krotną ($k \in N$) replikację wszystkich wartości wektora \underline{y} , spełniony jest warunek $I_{\text{miara}}(\underline{y}) = I_{\text{miara}}(\underline{y}')$.

Warunek niezależności od wielkości populacji spełniają wszystkie opisane miary nierówności. Pojawia się jednak pewien problem, który każe zastanowić się, czy spełnienie tego warunku jest rzeczywiście tak bardzo pożądane (por. Cowell 2000: 56-57). Dla przykładu, gdy pod uwagę weźmie się populację składającą się z dwóch osób, z których jedna nie posiada żadnego dochodu, a druga ma cały dochód w populacji (skrajny przypadek nierówności) i dokona się replikacji wielkości populacji zgodnie z zasadami opisanymi powyżej, otrzymując populację składającą się z czterech osób, z których dwie nie mają dochodu, a dwie posiadają po 50% dochodu całej populacji, to sprawą podlegającą dyskusji jest, czy w populacjach tych poziom nierówności jest rzeczywiście jednakowy.

Czwartym wymogiem nałożonym na miarę nierówności jest tzw. **warunek dekompozycji** (*Decomposability*), który mówi o tym, że ogólna wartość współczynnika nierówności społecznej w całej populacji powinna być skorelowana z wartościami współczynników nierówności dla dowolnie wyodrębnionych podgrup w populacji. Dla przykładu, jeżeli w każdej podgrupie populacji (np. kategoriach wiekowych) mała poziom nierówności rozkładu danego dobra, to ogólna wartość wskaźnika nierówności powinna również wskazywać na spadek nierówności rozkładu tego dobra w całej populacji. W ogólnym przypadku warunek dekompozycji jest spełniony, gdy miarę zależności można rozpisać jako funkcję miary zależności międzygrupowej (*between*) oraz miary zależności wewnątrzgrupowej (*within*). Formalnie rzecz ujmując, mocna wersja tego warunku sformułowana przez F. Cowella oraz S. Jenkinsa (por. 1995: 421-430) wymaga, by dla k -grup porównawczych spełnione było równanie:

$$(5) \quad I_{\text{miara}} = I_{\text{miara}}^{\text{between}} + \sum_{j=1}^k I_{\text{miara}}^{\text{within}(j)}.$$

Zakładając równość (5) oraz stwierdzając, że miara nierówności międzygrupowej nie zależy od miary (struktury) nierówności wewnątrzgrupowej, można wykorzystać własność wariancji sumy niezależnych zmiennych losowych (por. Krzyżko 1997: 171), otrzymując z równania (5) następujący wzór:

$$(6) \quad \text{Var}(I_{\text{miara}}) = \text{Var}\left(I_{\text{miara}}^{\text{between}} + \sum_{j=1}^k I_{\text{miara}}^{\text{within}(j)}\right) = \text{Var}(I_{\text{miara}}^{\text{between}}) + \sum_{j=1}^k \text{Var}(I_{\text{miara}}^{\text{within}(j)}).$$

Zauważyć można teraz, że miara nierówności społecznej spełniająca powyższy warunek dekompozycji ma bardzo użyteczną cechę: pozwala wnioskować, w jakiej części dana kategoria populacji jest „odpowiedzialna” za ogólny (całkowity) poziom nierówności społecznej oraz jaka część poziomu ogólnej nierówności w całej populacji wytwarzana jest dzięki różnicowaniom międzygrupowym, a jaka w wyniku różnicowań wewnątrzgrupowych.

Konsekwencją równania (5) oraz (6) jest jednak, że posiadając informacje jedynie na pewnym poziomie uogólnienia, na przykład w statystyce publicznej dane na poziomie gminy lub powiatu (nie zaś na poziomie jednostkowym w populacji), nie można wyjaśnić całkowitej zmienności badanej nierówności społecznej w ogóle populacji. Można wnioskować jedynie o zmienności międzygrupowej (między gminami, między powiatami itd.), ale nie o różnicowaniu wewnątrzgrupowym. Badacz jest więc w stanie wyjaśnić jedynie pewien określony procent zmienności interesującego go zjawiska $x = \left(I_{\text{miara}}^{\text{between}} / I_{\text{miara}} \right) \cdot 100\%$, ale jednocześnie $(1 - x) \cdot 100\%$ zmienności badanej nierówności pozostanie zawsze niewyjaśniona.

Jako przykład powyższych rozważań przedstawię analizy nierówności społecznych prowadzone dla populacji Polski, z których wynika, że przy analizie jedynie międzygrupowego różnicowania nierówności w dystrybucji dochodu odsetek całości wyjaśnionej wariancji może być niewielki (por. Paci, Sasin, Verbeek 2004: 7). Autorzy raportu przemiany ekonomiczne w okresie transformacji ustrojowej po roku 1989 prześledzili wartości wskaźników nierówności Theila dla 16 polskich województw (w ramach których wyodrębniono dodatkowo po sześć obszarów ze względu na liczbę ludności, łącznie uzyskując 96 grup porównawczych) i doszli do wniosku, że różnicowanie międzygrupowe wyjaśnia w najlepszym przypadku 13% całkowitej zmienności (tab. 1). Na przykład wskaźnik nierówności Theila dla całości populacji, ustalony na podstawie reprezentatywnego badania budżetów gospodarstw domowych, w 2004 roku osiągnął wartość 0,120, natomiast wskaźnik nierówności w rozkładzie dochodu pomiędzy wyodrębnionymi obszarami jedynie 0,014. Zatem, na podstawie uogólnionych średnich wartości dochodu gospodarstw domowych w 96 obszarach udało się przewidzieć jedynie 11,6% zmienności nierówności dla ogółu populacji, a prawie 89% zmienności pozostało niewyjaśnionych.

Tabela 1. Dekompozycja wskaźnika nierówności Theila

Lata	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość wskaźnika Theila								
Dekompozycja	0,100	0,095	0,097	0,107	0,110	0,114	0,120	0,120
Wewnątrz 96 grup	0,092	0,087	0,089	0,097	0,097	0,100	0,104	0,106
Pomiędzy 96 grupami	0,008	0,008	0,008	0,010	0,013	0,014	0,016	0,014
Wyjaśniona zmienność	7,9%	8,3%	8,1%	9,4%	11,5%	12,5%	13,0%	11,6%

ŹRÓDŁO: Paci, Sasin, Verbeek 2004: 7.

T. Hale dość dokładnie analizuje właściwości wskaźnika Theila w kontekście warunku dekompozycji (por. Hale: 12), stwierdzając, że wartość wskaźnika Theila będzie maleć (lub w najlepszym przypadku pozostanie bez zmian) wraz ze wzrostem agregacji.

Podobne wnioski, w odniesieniu jednak do wskaźnika Giniego, można znaleźć w pracy T.F. Liao (por. 2004: 201-224). Analizując społeczne nierówności w dystrybucji dochodu we Francji i na Węgrzech w roku 1990, autor dokonuje dekompozycji wartości wskaźnika Giniego, dzieląc je na zróżnicowanie między- i wewnątrzgrupowe (kategorie porównawcze wyodrębnione zostały na podstawie grup decylowych). Analizy T.F. Liao wskazują, że zróżnicowanie międzygrupowe wyjaśniało 10,5% zmienności nierówności w dystrybucji dochodu na Węgrzech i nieco ponad 29% zmienności nierówności we Francji.

Tabela 2. Dekompozycja wskaźnika nierówności Giniego

	Wartość współczynnika Giniego	Dekompozycja		Wyjaśniona zmienność
		zróżnicowanie wewnątrzgrupowe	zróżnicowanie międzygrupowe	
Francja	0,322	0,228	0,094	29,1%
Węgry	0,370	0,331	0,039	10,5%

ŹRÓDŁO: Liao 2004: 220.

Warto jednak pamiętać, że poprzez zwiększanie liczby podziałów populacji można wyjaśniać coraz większą zmienność nierówności społecznej na poziomie jednostkowym, choć bez wiedzy o wartości miary nierówności dla całej populacji nie można ocenić, jaką wielkość zmienności udało się na danym poziomie uogólnienia wyjaśnić. Obrazowo można zapisać to w postaci następującej przykładowej nierówności:

- (7) $I_{\text{miara}} \geq I_{\text{gm.}}^{\text{between}} \geq I_{\text{pow.}}^{\text{between}} \geq I_{\text{woj.}}^{\text{between}}$, itd., która oznacza, że agregując dane (np. z populacji przechodząc na poziom gmin, następnie powiatów, województwa itd.), wartość miary nierówności międzygrupowej będzie jedynie dolnym oszacowaniem miary nierówności całkowitej.

J. Litchfield wskazuje z kolei, że możliwość dekompozycji miary nierówności jest też pożądana z innych powodów niż tylko tych wynikających z faktu agregacji poziomu analizy danych. Dla przykładu, gdy całkowity dochód badanej jednostki uzyskiwany jest z więcej niż jednego źródła, tj. ze stosunku pracy, inwestowanego kapitału itd., wówczas użyteczną właściwością miary nierówności społecznej byłaby możliwość przedstawienia całkowitej wartości miary nierówności jako sumy miar nierówności rozkładu dochodu pochodzącego z k -różnych źródeł dochodu (por. Litchfield 1999: 9-10). Warunek ten byłby zatem spełniony, gdyby zachodziła równość:

- (8) $I_{\text{miara}} = \sum_{j=1}^k S_j$, gdzie S_j jest miarą nierówności w rozkładzie dochodu pochodzącego z j -tego źródła.

Analizy wykorzystujące dekompozycję wskaźnika Giniego dla różnych źródeł dochodu przeprowadzili między innymi T.I. Garner oraz K. Terrell (por. 1998: 23-46), porównując nierówności płacowe w Czechach i na Słowacji w okresie transformacji ustrojowej po „aksamitnej rewolucji” w 1989 roku.

Operacja dekompozycji miary nierówności dla różnych źródeł dochodu jest jednak o wiele bardziej skomplikowana niż dekompozycja wewnątrzgrupowa i międzygrupowa. Należy bowiem uwzględnić fakt, że nie wszystkie jednostki w populacji będą posiadały zasoby dochodu z danego źródła oraz iż niektóre źródła dochodu będą bardziej, a inne mniej wpływały na poziom społecznej nierówności. Ogólnie w metodologii badania nierówności społecznych przyjmuje się, że wpływ danego źródła dochodu na całkowity poziom nierówności społecznej w dystrybucji dochodu określić można jako proporcję:

$$(9) s_j = \frac{S_j}{I_{\text{miara}}}, \text{ gdzie } j \in \{1, 2, \dots, k\} \text{ oraz } \sum_{j=1}^k s_j = 1.$$

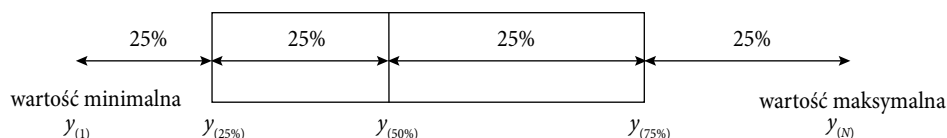
Proporcja ta wynika z zastosowania własności wariancji niezależnych zmiennych losowych, tak jak w przypadku wyprowadzania równania (6).

DEFINICJE WYBRANYCH MIAR NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH I ICH OCENA NA PODSTAWIE PRZEDSTAWIONYCH KRYTERIÓW EWALUACJI

Pozycyjne miary nierówności społecznych

Cała klasa miar nierówności społecznych bazująca na statystykach pozycyjnych (czyli miejscach, jaką dane wartości zajmują w uszeregowanym zbiorze danych) opiera się na zasadzie porównywania pewnych charakterystycznych części (punktów) rozkładu danych z górnej oraz dolnej części takiego uporządkowanego zbioru wyników. Definiowanie miar nierówności opiera się na prostej obserwacji, że dla rozkładów idealnie równomiernych wartości statystyk pozycyjnych będą sobie równe, a im większy poziom nierówności w dystrybucji danego dobra w całej populacji, tym wartości statystyk pozycyjnych z górnej części rozkładu danych będą bardziej „oddalone” od wartości statystyk z dolnej części rozkładu. Wskaźniki nierówności, których budowę oparto na takich zasadach, mogą być określane dla dowolnych

punktów rozkładu danych (kwartyli, kwantyle, decyli, percentyli itd.) oraz wykorzystywane do opisu nierówności rozkładu dowolnego mierzalnego dobra w dowolnej populacji. Zanim podam definicje oraz sposoby interpretacji miar społecznych nierówności opartych na statystykach pozycyjnych, zbiór wartości badanego dobra zapiszę jako $\tilde{y} = [y_{(1)}; y_{(2)}; \dots; y_{(N)}]^T$, gdzie N jest wielkością badanej populacji, a kolejne wartości uporządkowane są niemalejąco, tzn. $y_{(1)} \leq y_{(2)} \leq \dots \leq y_{(N)}$. Gdy mówię o porównywaniu górnej oraz dolnej części rozkładu danych, na przykład pierwszego kwartyla i kwartyla trzeciego (oznaczanych w artykule jako $y_{(75\%)}$ oraz $y_{(25\%)}$), to mam na myśli takie wartości badanego dobra (np. dochodu), dla których dokładnie 25% całości populacji posiada dochód poniżej wartości kwartyla pierwszego i analogicznie 75% całości populacji ma dochód poniżej wartości kwartyla trzeciego (ryc. 1).



Ryc. 1. Podział zbioru danych na kwartyle

W przypadku idealnie równomiernego rozkładu danego dobra w całej populacji, tj. gdy każda jednostka posiada w populacji taki sam zasób badanego dobra, wartość dolnej oraz górnej części rozkładu danych będzie jednakowa. Z kolei im bardziej nierównomierny rozkład wartości badanego dobra, tym różnica pomiędzy wartością kwartyla dolnego i górnego będzie większa. W literaturze spotkać można całą grupę wskaźników definiowanych na takich właśnie zasadach, które przyjmują postać:

(10) dla percentyli: $I_{\text{miara}}(\tilde{y}) = y_{(95\%)} / y_{(5\%)}$, gdzie $y_{(95\%)}$ oraz $y_{(5\%)}$ oznaczają wartości odpowiednio 95. oraz 5. percentyla;

(11) dla decyli: $I_{\text{miara}}(\tilde{y}) = y_{(90\%)} / y_{(10\%)}$, gdzie $y_{(90\%)}$ oraz $y_{(10\%)}$ oznaczają wartości odpowiednio 9. oraz 1. decyla;

(12) dla kwantyle: $I_{\text{miara}}(\tilde{y}) = y_{(80\%)} / y_{(20\%)}$, gdzie $y_{(80\%)}$ oraz $y_{(20\%)}$ oznaczają wartości odpowiednio 4. oraz 1. kwantyla;

(13) dla kwartyli: $I_{\text{miara}}(\tilde{y}) = y_{(75\%)} / y_{(25\%)}$, gdzie $y_{(75\%)}$ oraz $y_{(25\%)}$ oznaczają wartości odpowiednio 3. oraz 1. kwartyla.

Wszystkie miary społecznych nierówności wyznaczone jako proporcje określone w równaniach od (10) do (13) osiągają minimalną wartość równą 1 (jest to przypadek idealnie równomiernego rozkładu, zatem przypadek braku społecznych nierówności). Wzrost wartości tak oznaczonych miar świadczy o coraz większych rozmiarach nierówności, a maksymalna wartość, jaką miara taka może przyjąć, jest nieograniczona (tak będzie, gdy dla równań (10)–(13) odpowiednio: 5%, 10%, 20% oraz 25% populacji nie będzie posiadać żadnego zasobu badanego dobra). Przy niewielkiej modyfikacji wzorów (10)–(13) można zdefiniować miary nierówności tak, by przyjmowały wartości jedynie z przedziału $[0; 1]$, pozostawiając jednocześnie zasadę, iż większa wartość oznacza większą nierówność społeczną. Miary nierówności musiałyby wtedy zostać zdefiniowane w następującej postaci:

$$(14) \text{ dla percentyli: } I_{\text{miara}}(\tilde{y}) = \frac{(y_{(95\%)} - y_{(5\%)})}{y_{(95\%)}}$$

$$(15) \text{ dla decyli: } I_{\text{miara}}(\tilde{y}) = \frac{(y_{(90\%)} - y_{(10\%)})}{y_{(90\%)}}$$

$$(16) \text{ dla kwantyli: } I_{\text{miara}}(\tilde{y}) = \frac{(y_{(80\%)} - y_{(20\%)})}{y_{(80\%)}}$$

$$(17) \text{ dla kwartyli: } I_{\text{miara}}(\tilde{y}) = \frac{(y_{(75\%)} - y_{(25\%)})}{y_{(75\%)}}$$

Rozważając wady i zalety miar społecznych nierówności zdefiniowanych na podstawie wyłożonej zasady, należy mieć na uwadze kilka względów. Po pierwsze, niewątpliwą zaletą tych miar jest ich przejrzystość, prosta interpretacja i sposób obliczania wartości. Ponadto miary te spełniają trzy kryteria ewaluacji, tj. słabą wersję warunku transferu dobra według Pigou–Daltona (przy transferze dobra będą miały tendencję do wykazywania, że nie nastąpiła zmiana), warunek niezależności od skali pomiaru oraz warunek niezależności od wielkości populacji, nie dając zadość jedynie warunkowi dekompozycji. Jednakże główny i najbardziej poważny zarzut, jaki można sformułować, polega na tym, że miary te wykorzystują jedynie dwa określone punkty rozkładu danych, odrzucając większość informacji o poziomie zróżnicowania nierówności powyżej, poniżej oraz pomiędzy ustalonymi punktami rozkładu danych. Stąd wynika ich główne ograniczenie i stosunkowo rzadkie wykorzystywanie w badaniu oraz opisie społecznych nierówności.

Innym przykładem miary społecznej nierówności, której budowę oparto na zasadzie porównywania określonych części rozkładu danych, jest tzw. Indeks McLoone'a, który sprawdza, jaka część całości danego dobra (np. dochodu) uło-

kowana jest w górnej połowie całej populacji, innymi słowy – jaka część danego dobra skoncentrowana jest powyżej wartości mediany. Wartość współczynnika McLoone'a obliczana jest jako iloraz sumy wartości wszystkich obserwacji powyżej wartości mediany i iloczynu liczby obserwacji poniżej mediany oraz wartości samej mediany. Współczynnik ten definiuje się dla dwóch przypadków. Pierwszego, gdy wielkość populacji N jest liczbą parzystą, wtedy:

$$(18) \quad I_{\text{McLoone'a}}(\underline{\tilde{y}}) = \frac{4 \sum_{i=\frac{N}{2}+1}^N y_{(i)}}{N \left(y_{(\frac{N}{2})} + y_{(\frac{N}{2}+1)} \right)}$$

oraz drugiego, gdy wielkość populacji N jest liczbą nieparzystą, wówczas:

$$(19) \quad I_{\text{McLoone'a}}(\underline{\tilde{y}}) = \frac{2 \sum_{i=\frac{N+3}{2}}^N y_{(i)}}{(N-1)y_{(\frac{N+1}{2})}}.$$

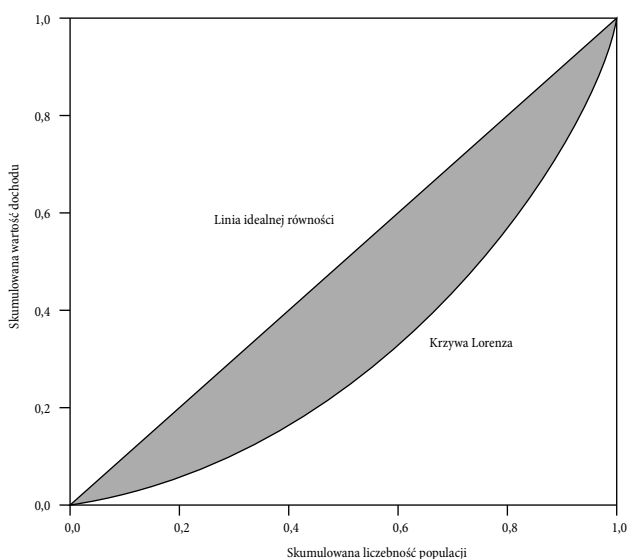
Różnice we wzorach (18) i (19) wynikają z odmiennego sposobu wyznaczania wartości mediany dla parzystej oraz nieparzystej liczby obserwacji.

Indeks McLonne'a, podobnie jak wskaźniki nierówności społecznych określone w równaniach (10)–(13) oraz (14)–(17), spełnia słabą wersję warunku transferu dobra Pigou–Daltona, warunek niezależności od skali pomiaru oraz niezależności od wielkości populacji, jednocześnie nie spełniając warunku dekompozycji. W odróżnieniu jednak od poprzednio zdefiniowanych miar indeks ten wykorzystuje znacznie większą część informacji o rozkładzie badanego dobra, pokazując jego skoncentrowanie w obrębie 50% populacji powyżej wartości mediany.

Współczynnik Giniego

Najbardziej znaną miarą nierówności społecznej jest współczynnik Giniego, zdefiniowany w 1912 roku i wykorzystywany oryginalnie do badania dysproporcji w dystrybucji dochodu w populacji. Współczynnik ten ma prostą i intuicyjną interpretację graficzną, bowiem w geometrycznym sensie miara Giniego oznacza stosunek wielkości obszaru znajdującego się pomiędzy prostą reprezentującą rozkład idealnie równomierny a krzywą Lorenza do całego obszaru pod prostą prezentującą rozkład idealnie równomierny.

Można dodać, że krzywa Lorenza powstaje poprzez umieszczenie w układzie współrzędnych skumulowanych wartości dochodu dla uporządkowanego zbioru danych $\underline{y} = [y_{(1)}; y_{(2)}; \dots; y_{(N)}]^T$ (gdzie $y_{(1)} \leq y_{(2)} \leq \dots \leq y_{(N)}$) oraz odpowiadającego mu skumulowanego odsetka wielkości populacji. Krzywa Lorenza umożliwia zatem analizę struktury rozkładu badanego dobra w populacji i formułowanie wniosków na zasadzie, że na przykład „50% populacji o najniższych dochodach posiada 30% całej wartości danego dobra” lub: „10% osób najlepiej zarabiających gromadzi 25% dochodów całej populacji”, itp.



Ryc. 2. Graficzna interpretacja współczynnika Giniego

W przypadku idealnie równomiernego rozkładu danego dobra w całej populacji, tj. gdy każda jednostka ma taki sam zasób badanego dobra, krzywa Lorenza pokrywa się z prostą rozkładu idealnie równomiernego, a wartość współczynnika Giniego jest równa 0. Natomiast dla skrajnego przypadku nierówności, tzn. gdy cały zasób dobra w populacji skupia jedna jednostka, wartość współczynnika Giniego jest równa 1.

W literaturze spotkać można cały szereg sposobów analitycznego ujmowania i definiowania wartości współczynnika Giniego zarówno dla rozkładów dyskretnych, jak i ciągłych (por.: Jasso 1979: 867-870; Gastwirth 1972: 306-316). Poniżej podaję jeden z nich, zaproponowany w 1997 roku przez C. Dagumę, który ma tę zasadniczą przewagę nad innymi, że umożliwia dekompozycję wartości na zróżnicowanie wewnątrz- i międzygrupowe. Daje zatem zadość czwartemu kryterium ewaluacji, ale tylko połowicznie, o czym będzie mowa w dalszej części artykułu.

Współczynnik Giniego definiuje się następująco:

$$(20) G(\underline{y}) = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{i'=1}^N |y_i - y_{i'}|}{2N^2 \bar{Y}}, \text{ gdzie } \underline{y} = [y_1, y_2, \dots, y_N]^T \text{ oznacza dowolny zbiór danych,}$$

N wielkość populacji, y_i oraz $y_{i'}$ wartość zasobu danego dobra będącego w posiadaniu i -tej oraz i' -tej jednostki, natomiast $\bar{Y} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i$ średnią wartość dla wszystkich jednostek w populacji (por. Liao 2004: 201-224).

Wskaźnik Giniego, zdefiniowany zgodnie ze wzorem (20), jest w analitycznym sensie przeciętną bezwzględnych różnic pomiędzy każdą parą obserwacji. Miara ta spełnia mocne kryterium transferu dobra Pigou–Daltona, niezależność od wielkości populacji oraz skali pomiaru, a także słabą wersję warunku dekompozycji. Spełnienie słabego warunku dekompozycji oznacza, że istnieje możliwość odpowiedzi na ogólne pytanie, jaka część nierówności wytwarzana jest w obrębie grup porównawczych, a jaka jest wynikiem zróżnicowania międzygrupowego. Jednocześnie nie można odpowiedzieć na pytanie szczegółowe: W jakiej części dana podgrupa generuje ogólny poziom społecznych nierówności? Na przykład, gdyby należało ocenić poziom nierówności w dystrybucji dochodu ze względu na kategorie wykształcenia ludności, to dekompozycja współczynnika Giniego oparta na wzorach (21) i (22) pozwoliłaby na formowanie wniosków na zasadzie:

[...] nierówności w dystrybucji dochodu w obrębie wyodrębnionych kategorii wykształcenia generują 80% ogólnego poziomu nierówności, jednocześnie 20% nierówności da się przypisać zróżnicowaniu międzygrupowym.

Nie można już postawić tezy:

[...] nierówności w dystrybucji dochodu w obrębie osób z wykształceniem wyższym generują 10% ogółu nierówności, z wykształceniem średnim 15% ogółu nierówności, ..., natomiast 20% nierówności da się przypisać zróżnicowaniu międzygrupowym.

Zanim podam dokładny wzór na dekompozycję współczynnika Giniego, konieczne jest wprowadzenie dodatkowych oznaczeń i symboli. Zakładam, że dokonuję „rozbicia” populacji na k kategorii, w obrębie których znajduje się n_1, n_2, \dots, n_k jednostek (całkowita wielkość populacji równa jest $N = n_1 + n_2 + \dots + n_k$), wówczas przez \bar{Y}_j oznaczać będę średnią wartość danego dobra w j -tej kategorii $j \in \{1, 2, \dots, k\}$, a przez \bar{Y} średnią wartość dla całej populacji, która może być obliczona dla danych jednostkowych (wówczas $\bar{Y} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i$) lub dla danych zagregowanych do poziomu

$$j\text{-tej grupy (wówczas } \bar{Y} = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^k n_j \bar{Y}_j).$$

Dekompozycja wskaźnika Giniego wygląda wtedy następująco (por. Liao 2004: 215-218):

(21) $G(\underline{y}) = G^{\text{between}} + G^{\text{within}(j)}$, gdzie wartość współczynnika Giniego $G^{\text{within}(j)}$ oblicza się, stosując następujący wzór:

(22) $G^{\text{within}(j)} = \sum_{j=1}^k \frac{\sum_{i=1}^{n_j} \sum_{i'=1}^{n_j} |y_i - y_{i'}|}{2N^2 \bar{Y}}$, natomiast wartość zróżnicowań międzygrupowych G^{between} wyznacza się ze wzoru:

$$(23) \quad G^{\text{between}} = \sum_{j=2}^k \sum_{j'=1}^{j-1} \frac{\sum_{i=1}^{n_j} \sum_{i'=1}^{n_{j'}} |y_i - y_{i'}|}{N^2 \bar{Y}}.$$

Przykłady zastosowań dekompozycji wskaźnika Giniego można znaleźć między innymi w opracowaniach T.F. Liao (2004: 201-224) oraz Garnera i Terrella (1998: 23-46).

Indeks Theila

Przykładem innej powszechnie stosowanej miary społecznej nierówności jest współczynnik Theila. Wskaźnik ten nie ma już wprawdzie tak prostej interpretacji geometrycznej i graficznej jak współczynnik Giniego, lecz jego szerokie zastosowanie bierze się z jednej zasadniczej przewagi nad współczynnikiem Giniego – pozwala on bowiem dokładnie oszacować, jaka część nierówności wygenerowana jest przez nierówności wewnątrz grup porównawczych, a jaka w wyniku nierówności międzygrupowych – spełnia zatem mocne kryterium dekompozycji. Indeks Theila w literaturze metodologicznej zalicza się do klasy wskaźników tzw. uogólnionej entropii (*Generalized Entropy*) (por. Lichfield 1999: 3), a analityczna definicja współczynnika Theila dla dowolnego zbioru $\underline{y} = [y_1, y_2, \dots, y_N]^T$ danego dobra przedstawia się następująco (por. Allison 1978: 867):

(24) $T(\underline{y}) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{y_i}{\bar{Y}} \ln \frac{y_i}{\bar{Y}}$, gdzie N oznacza wielkość populacji, y_i wartość zasobu danego dobra będącego w posiadaniu i -tej jednostki, natomiast $\bar{Y} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i$ średnią wartość dla wszystkich jednostek w populacji.

W przypadku całkowitego zrównoważenia rozkładu badanego dobra współczynnik Theila przyjmuje wartość 0, natomiast dla przypadku skrajnej nierówności

(gdy jedna osoba posiada całą wartość danego dobra w populacji) współczynnik Theila przyjmuje maksymalną wartość równą wartości logarytmu naturalnego z liczby jednostek w populacji (tj. $\ln N$).

Zatem, wskaźnik Theila spełnia mocne kryterium dekompozycji, co oznacza możliwość dodawania składowych nierówności w obrębie poszczególnych grup oraz nierówności pochodzącej z różnic pomiędzy tymi grupami. Współczynnik Theila można zatem rozpaść jako:

$$(25) \quad T(\underline{y}) = T^{\text{between}} + \sum_{j=1}^k \frac{n_j \bar{Y}_j}{N \bar{Y}} T^{\text{within}(j)}, \text{ gdzie wartość współczynnika Theila } T^{\text{within}(j)}$$

dla każdej z k grup oblicza się, stosując wzór podany w równaniu (24), natomiast wartość zróżnicowań międzygrupowych T^{between} wyznacza się ze wzoru:

$$(26) \quad T^{\text{between}} = \sum_{j=1}^k \frac{n_j \bar{Y}_j}{N \bar{Y}} \ln \frac{\bar{Y}_j}{\bar{Y}}.$$

Minimalna wartość zróżnicowań międzygrupowych wynosi 0 i oznacza, że średnie wartości zasobu badanego dobra są w każdej z k grup jednakowe, natomiast maksymalna wartość zróżnicowań międzygrupowych wynosi $\ln \frac{N}{\min\{n_1, n_2, \dots, n_k\}}$

i osiągana jest, gdy najmniej liczna podgrupa w populacji posiada całą wartość zasobu danego dobra (przypadek skrajnej nierówności międzygrupowej). O możliwościach i ograniczeniach, jakie wynikają z dekompozycja wskaźnika Theila, była mowa przy okazji opisu samej idei dekompozycji. Więcej o wykorzystaniu tej własności można przeczytać między innymi w: Beck (1991: 139-150), Beblo, Knaus (2001: 301-320) oraz Conceicao, Ferreira (2000: 1-54).

ZAKOŃCZENIE

W artykule zdefiniowałem najczęściej wykorzystywane w badaniach nad nierównościami społecznymi miary tych nierówności oraz poddałem je metodologicznej ocenie, opierając się na czterech głównych kryteriach ewaluacji, tj. warunków: transferu dobra Pigou–Daltona, niezależności od skali pomiaru, niezależności od wielkości populacji oraz warunek dekompozycji. W tabeli 3 zestawiam wszystkie opisane miary wraz z kryteriami ich oceny.

Wybór określonej miary nierówności społecznej powinien być w zasadzie poprzedzony nie tylko gruntowną metodologiczną analizą możliwości i ograniczeń stosowania każdej z miar, ale również uwarunkowany poziomem szczegółowości danych, jakimi badacz dysponuje w toku prowadzonych analiz, oraz typem wnios-

ków, jakie zamierza na podstawie tych danych sformułować. Podsumowując zatem problematykę podjętą w artykule, postaram się raz jeszcze w sposób syntetyczny pokazać, jakie konsekwencje ma dla interpretacji danych stosowanie każdej ze zdefiniowanych miar.

Tabela 3. Zbiorcza ocena miar nierówności społecznych oparta na kryteriach ewaluacji

Miara nierówności	Warunek transferu dobra	Niezależność od skali pomiaru	Niezależność od wielkości populacji	Dekompozycja
Miary pozycyjne	tak, słaba wersja	tak	tak	nie
Indeks McLoone'a	tak, słaba wersja	tak	tak	nie
Współczynnik Giniego	tak, mocna wersja	tak	tak	tak, słaba wersja
Współczynnik Theila	tak, mocna wersja	tak	tak	tak, mocna wersja

Po pierwsze, w sytuacji gdy badacz dysponuje dokładnym pomiarem dla poszczególnych jednostek, uzyskanym bądź w wyniku badań pełnych, bądź w wyniku reprezentatywnych badań sondażowych, należałoby rozważyć wybór pomiędzy współczynnikiem Giniego a wskaźnikiem Theila. Współczynnik Giniego to klasyczny, dobrze znany i posiadający przejrzystą interpretację graficzną miernik nierówności. Wskaźnik Theila umożliwia natomiast dokładną ocenę tego, w jakim stopniu poziom nierówności w każdej wyodrębnionej kategorii statystycznej generuje poziom nierówności ogółem. Z przeglądu literatury metodologicznej i empirycznej poświęconej społecznym i ekonomicznym nierównościom wynika, że wskaźnik Giniego wybierano znacznie częściej, gdy zachodziła konieczność opisu ogólnego poziomu nierówności w wybranej populacji w określonym czasie, konieczność monitorowania zmian w ogólnym poziomie nierówności w kolejnych latach oraz porównywania ogólnego poziomu nierówności w ujęciu międzykrajowym. Wskaźnik Theila zyskiwał z kolei szczególne uznanie, gdy zachodziła konieczność wykorzystania własności addytywnej dekompozycji, czyli kiedy w obrębie wybranej populacji badaczy interesowało to, jak nierówności wewnątrzgrupowe wpływają na ogólny poziom nierówności w populacji.

Popularność miar pozycyjnych bierze się natomiast z faktu ich prostoty i stosunkowo małych wymagań, jeżeli chodzi o poziom szczegółowości danych. Jednakże z uwagi na ograniczenia metodologiczne mierniki pozycyjne mogą służyć jedynie jako miary dodatkowe, pomocnicze i uzupełniające analizę danych oraz ich interpretację opartą na innych bardziej zaawansowanych miernikach. Widzę jednak jedno szczególne zastosowanie miar pozycyjnych, a dotyczy ono sytuacji, w której badacz nie dysponuje dokładnymi jednostkowymi wynikami pomiaru, ale danymi statystycznymi zagregowanymi na przykład do poziomu grup decylowych (tj. ma informację o tym, jaką wartość dochodu osiąga pierwsze 10, 20, ..., 90% całej populacji). Taki poziom agregacji danych, spotykany często

w sprawozdawczości statystycznej, nie pozwala na wykorzystanie współczynnika Giniego lub współczynnika Theila. Można by wprawdzie wykorzystać warunek dekompozycji obu tych wskaźników i obliczyć poziom nierówności międzygrupowych, ale i tak byłoby to jedynie mniej lub bardziej dokładne oszacowanie nierówności ogółem – wykorzystanie wskaźnika Giniego lub Theila w takiej sytuacji mija się zatem z celem. Dlatego przy szczególnym poziomie agregacji danych, jakim są grupy decylowe, wykorzystanie mierników pozycyjnych jest jak najbardziej pożądane.

LITERATURA

- Allison P.D., 1978. *Measures of Inequality*, American Sociological Review, Vol. 43, No. 6, 865-880.
- Beblo M., Knaus T., 2001. *Measuring Income Inequality in Euroland*, Review of Income and Wealth, Series 47, No. 3, 301-320.
- Beck S.H., 1991. *The Decomposition of Inequality by Class and Occupation*, The Sociological Quarterly, Vol. 31, No. 1, 139-150.
- Conceicao P., Ferreira P., 2000. *The Young Person's to the Thiel Index: Suggesting Intuitive Interpretations and Exploring Analytical Applications*, UTIP Working Paper, No. 14.
- Cowell F.A., 2000. *Measuring Inequality*, LSE Economic Series, Oxford University Press. Web Site: <http://sticerd.lse.ac.uk/research/frankweb/MeasuringInequality/index.html>
- Cowell F.A., Jenkins S., 1995. *How Much Inequality can we Explain? A Methodology and an Application to the USA*, The Economic Journal, Vol. 105, 421-430.
- Garner T.I., Terrell K., 1998. *A Gini decomposition analysis of inequality in the Czech and Slovak Republics during the transition*, Economics of Transition, Vol. 6, No. 1, 23-46.
- Gatstworth J.L., 1972. *The Estimation of the Lorenz Curve and Gini Index*, The Review of Economic and Statistics, Vol. 54, No. 3, 306-316.
- Hale T. *The Theoretical Basics of Popular Inequality Measures*, University of Texas Inequality Project, Web Site: http://utip.gov.utexas.edu/tutorials/theo_basic_ineq_measures.doc
- Jasso G., 1979. *On Gini's Means Differences and Gini's Index of Concentration*, American Sociological Review, Vol. 44, No. 5, 867-870.
- Krzyśko M., 1997. *Wykłady z teorii prawdopodobieństwa*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Liao T.F., 2004. *Measuring and Analyzing Class Inequality with The Gini Index Informed by Model-Based Clustering*, American Sociological Association Methodology Conference, Ann Arbor Minnesota 22-24 April 2004.
- Litchfield J.A., 1999. *Inequality: Methods and Tools*, World Bank's Web Site: <http://www.worldbank.org/poverty/inequal/index.htm>
- McKinley L.B., 1989. *Poverty Measurement: An Index Related to a Theil Measure of Inequality*, Journal of Business & Economic Statistics, Vol. 7, No. 4, 475-481.
- Paci P., Sasin M., Verbeek J., 2004. *Economic Growth, Income Distribution and Poverty in Poland During Transition*, World Bank Policy Research Working Paper, 3467.
- Xu K., 2004. *How Has the Literature on Gini's Index Evolved in the Past 80 Years?*, Halifax, Nova Scotia: Department of Economic Dalhousie University.

CZĘŚĆ II

Nierówności ekonomiczne w perspektywie porównawczej

KRZYSZTOF PODEMSKI

Nierówności ekonomiczne w europejskich krajach postkomunistycznych¹ z globalnej perspektywy – wybrane zagadnienia

ETYKIETA „POSTKOMUNIZMU”

Określenie „postkomunistyczne”, podobnie jak wszelkie inne próby nazwania wspólnym mianem państw, które w II połowie XX wieku znalazły się w polityczno-ekonomiczno-militarnym systemie nazywanym – zależnie od przyjętej perspektywy – „komunizmem” lub „realnym socjalizmem”, jest uproszczeniem. Nazwa ta obejmuje bowiem państwa o: odmiennej przeszłości, różnym poziomie cywilizacyjnym, odmiennej strukturze społecznej, różnych dominujących religiach, zróżnicowanej wielkości, innym położeniu geograficznym, a także różnym stopniu represywności systemu. Niektóre z krajów obejmowanych tym mianem nigdy nie stanowiły odrębnego organizmu państwowego (np. Białoruś czy Mołdawia), podczas gdy inne (np. Rosja, Czechy, Polska) były organizmami państwowymi jeszcze w pierwszym tysiącleciu naszej ery. Są wśród nich kraje niemal homogeniczne etnicznie (Polska czy Czechy), jak i kraje niesłychanie zróżnicowane etnicznie oraz kulturowo (Rosja), w których obok nierówności ekonomicznych istnieje dyskryminacja etniczna, czasami przyjmująca postać wojny domowej (np. w rosyjskim Kaukazie). Choć większość objętych analizą społeczeństw przed II wojną światową należało do krajów opóźnionych cywilizacyjnie, a niektóre wręcz były najbiedniejszymi regionami (Białoruś, Ukraina, Mołdawia) czy państwami (Bułgaria, Rumunia) w Europie, to

¹ Niniejszy tekst nawiązuje do badania nierówności społecznych w Polsce i 12 innych krajach postkomunistycznych przeprowadzonego w ramach grantu „Social Inequality and Why it Matters for the Economic and Democratic Development of Europe and its Citizens: Post-Communist Central and Eastern Europe in Comparative Perspective” (EUREQUAL), European Commission, contract No. 028920 (CIT5), Framework 6 koordynowanego przez Department of Politics and International Relations Oxford University. Autor był polskim koordynatorem projektu.

jednak inne z nich w okresie międzywojennym należały do najbardziej rozwiniętych państw kontynentu (np. Czechosłowacja i Węgry).

Według historyka gospodarki W. Rusińskiego (1986: 216):

W 1929 roku dochód na 1 mieszkańca był w Polsce pięć i pół raza niższy niż w Wielkiej Brytanii, trzykrotnie niższy niż w Niemczech, dwa i pół raza niższy niż we Francji, ustępował też dochodowi przypadającemu na 1 mieszkańca krajów bałtyckich, Czechosłowacji i Węgier.

Przed wojną Polska była krajem, w którym 75% ludności mieszkało na wsi. Struktura klasowo-warstwowa Polski w okresie międzywojennym była typowa dla biednych i zacofanych gospodarczo krajów. W 1931 roku 64,9% ludności Polski utrzymywało się z pracy w rolnictwie. Wskaźnik ten był wyższy jedynie w: ZSRR (83,2%), Bułgarii (80,0%), Jugosławii (77%) i Rumuni (72%). Dla porównania, na Węgrzech wynosił on 49,7%, w Czechosłowacji 43,2%, w Niemczech 24,5%. Natomiast najbardziej rozwiniętej gospodarczo Wielkiej Brytanii jedynie 5,2% (*Mały rocznik statystyczny Polski*, 1941).

Kraje te różni nie tylko dziedzictwo przedkomunistycznej przeszłości. Różnią się one także zakresem zmian wprowadzonych przez komunistyczne władze, na przykład warstwa chłopska przetrwała jedynie w Polsce. Odmienne przebiegały ich dzieje także w okresie rozkładu systemu komunistycznego. W niektórych krajach polityczna i ekonomiczna transformacja zaczęła się już na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego wieku (Polska, Czechosłowacja, Węgry, Rumunia), w innych dopiero w naszym wieku (Ukraina), podczas gdy w niektórych jedyną zmianą było uzyskanie statusu samodzielnego państwa (Białoruś). Różni je nie tylko moment rozpoczęcia i tempo zmian ustrojowych, ale i jego zakres oraz charakter. Polski „plan Balcerowicza” różnił się istotnie od czeskiej „kuponovki”. Czechy, Polska i Węgry, mimo kryzysów politycznych, są krajami o bardziej rozwiniętej demokratycznej kulturze politycznej niż Rosja, będąca formalnie również parlamentarną demokracją. Wśród tej trzynastki są kraje, które różnią się „stażem” w Unii Europejskiej (Czechy, Polska, Słowacja, Węgry vs. Rumunia i Bułgaria), ich przynależność do UE jest przedmiotem debat (Ukraina), i takie, które do UE najpewniej przyjęte nie zostaną nigdy (Rosja).

Artykuł ten, tak jak i badania, do których częściowo nawiązuje, obejmuje także społeczności nienależące do Europy (azjatycka część Rosji). W niewielkim stopniu uwzględnia natomiast państwa dawnej Jugosławii, w tym nawet należącą do UE Słowenię. Kraje dawnej Jugosławii nie zostały objęte badaniem EUREQUAL, a powodem ich wykluczenia była niestabilizowana sytuacja polityczna regionu. Tym, co mimo wszelkich różnic łączy analizowane kraje, jest doświadczenie systemu komunistycznego, czyli monopartyjnego systemu politycznego i upaństwowionej gospodarki. Z punktu widzenia nierówności społecznych fakt ten niósł przede wszystkim następujące cztery konsekwencje:

- 1) gospodarczą nieefektywność, a w rezultacie biedę,
- 2) niemal całkowitą likwidację mieszczaństwa, drobnomieszczaństwa i chłopstwa (w tym ostatnim przypadku z wyjątkiem Polski),

3) powstanie klasy biurokratycznej (Kuroń, Modzelewski 1964), nowej klasy (Djilas 1957),

4) utrwalenie egalitarnego systemu wartości, który legitymizował system.

Te cztery elementy, wspólne zasadniczo dla omawianych krajów, usprawiedliwiają posłużenie się wobec nich wspólną „etykietą” społeczeństw postkomunistycznych. Nie oznacza to bynajmniej, że wszystkie przedstawione tu problemy można wyjaśnić (ani tym bardziej usprawiedliwić) jedynie dramatycznymi dziejami drugiej połowy XX wieku.

WYMIARY (NIE)RÓWNOŚCI

Nierówności społeczne to nierówny – ze względu na przynależność ludzi do różnych zbiorowości czy kategorii społecznych – dostęp do dóbr i wartości uznawanych za pożądane w danym społeczeństwie. Nierówność jest przeciwieństwem równości, nie-równością. Według indyjskiego noblisty w dziedzinie ekonomii „kluczowym dla analizy i oceny równości jest pytanie »równość czego?«” (Sen 2000: 8). A. Schütz w eseju poświęconym rekonstrukcji pojęć równości i nierówności w myśleniu potocznym wymienia następujące sfery równości obecne w myśli greckiej:

- *isotimia* (równość szacunku),
- *isonomia* (równość wobec prawa),
- *isogoria* (równość swobody wypowiedzi i idąca z nią w parze wolność słowa),
- *isokratia* (równość władzy politycznej),
- *isopsephia* (równość prawa wyborczego),
- *isopoliteia* (równość praw obywatelskich),
- *isodaimonia* (równość losu i szczęścia),
- *isomoiria* (równy udział w relacjach partnerskich).

Idea równości, także rozumianej jako równość szans, bywa kwestionowana. A. Sen wyróżnia trzy podstawowe stanowiska przyjmowane przez przeciwników równości. Pierwsze nazywa **argumentem złej przestrzeni**. Występuje on, kiedy twierdzi się, że analizowana zmienna – na przykład wysokość dochodów lub poziom szczęśliwości – nie jest właściwa dla opisu równości, ponieważ dana przestrzeń nie jest istotna dla równości. Drugą postawę Sen nazywa **argumentem motywacji**. Przyjmują ją ci, którzy przyznają, że choć nierówność w danej przestrzeni sama w sobie jest „zła”, to jednak jej skutki są korzystne dla większości, gdyż motywują do wysiłku, który sprzyja efektywności gospodarczej, a ta służy rozwojowi. Trzecie stanowisko to **argument operacyjnej asymetrii**. Jego zwolennicy odwołują się także do przewagi wynikających z nierówności korzyści nad stratami. Ich zdaniem nierówności społeczne sprzyjają bardziej efektywnej alokacji w systemie władzy i zdolności (Sen 2000).

NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNE I RETORYKI ICH NEGOWANIA

Wśród wymienionych przez Schutza klasycznych greckich idei równości nie ma idei równości ekonomicznej. Jednak to właśnie nierówności ekonomiczne od czasów antycznych są uznawane za najbardziej znaczące. Jak pisał J.K. Galbraith (2006):

Od początku świata biedni i bogaci żyli obok siebie, zawsze w poczuciu niewygody, czasem tworząc mieszaninę wręcz niebezpieczną. Plutarch zapewniał, że „nierównowaga między bogatymi i biednymi to najstarsza i najbardziej złowieszcza z chorób Republiki”. Koezystencja powodowała problemy. Intelktualiści wszystkich czasów martwili się szczególnie tym, jak uzasadnić dobrobyt jednych w obliczu nędzy drugich. Jest tak aż do dziś. Trzeba zacząć od rozwiązania, które podsuwa Biblia: biedni cierpią na tym padole leż, ale będą wspaniale wynagrodzeni na tamtym świecie. To zachwycające wyjaśnienie pozwala bogatym cieszyć się bogactwem, zazdroszcząc przy tym biedakom powodzenia, które czeka na nich w zaświatach.

Amerykański ekonomista wymienia długą listę myślicieli i polityków, którzy kontynuowali biblijne dzieło: A. Smitha, J. Bentham, D. Ricardo, T.R. Malthusa, H. Spencera, J.D. Rockefellera, C. Coolidge'a, H. Hoovera i M. Friedmana. Według Galbraitha istnieje kilka uniwersalnych retoryk, które ułatwiają pozbycie się przez bogatych wyrzutów sumienia. Uzupełniają one retoryki negowania nierówności zrekonstruowane przez Sena (2006).

I. Retoryka strukturalnej niekompetencji i nieefektywności rządu oraz biurokracji:

Należy zatem udowodnić, że rząd jest z natury niekompetentny, chyba że chodzi o prowadzenie publicznych przetargów na zamówienia zbrojeniowe albo o zarządzanie Pentagonem. Skoro więc rząd jest jednocześnie niekompetentny i nieefektywny, nie można wymagać od niego, żeby przyszedł z pomocą biednym: narobi tylko bałaganu i powiększy jeszcze ich liczbę.

II. Retoryka pomocy społecznej jako „niedźwiedziej przysługi”: pomoc społeczna jest ukazywana jako działanie wtórnie demoralizujące wspieranych, pogłębiające patologie, na przykład alkoholizm itd.

III. Retoryka pomocy społecznej jako czynnika sprzyjającego próżniactwu.

IV. Retoryka uszczerbku dla wolności: czyli, jak zauważa ironicznie Galbraith (2006), „wyliczanie przypuszczalnych szkód, jakie wolność biednych poniesie z tytułu pozbawienia ich odpowiedzialności za własny los”.

V. Wyparcie problemu, niedopuszczanie do świadomości faktu istnienia nędzy i nierówności społecznych jako metoda ostateczna.

Sam Galbraith (2006) uznaje, że jest tylko jedno rozwiązanie problemu nierówności: „współczucie połączone z działaniami publicznymi”.

Wbrew retorykom opisywanym przez Sena i Galbraitha wiele wskazuje na to, że nierówności ekonomiczne są nadal nierównościami podstawowymi. Po pierwsze, w znacznej mierze to one właśnie określają dostęp do innych pożądaných dóbr i wartości. Jak wykazał raport Russell Sage Foundation, nawet w najbogatszym

kraju świata w USA to właśnie nierówności ekonomiczne coraz bardziej wpływają na wszelkie inne formy nierówności, w tym dostęp do: mieszkania, edukacji, służby zdrowia, nowych technologii (Wanner 2004: xv).

Po drugie, funkcjonują one jako najbardziej znaczące i wyraziste nierówności w potocznej świadomości. Wskazują na to między innymi wszystkie badania fokusowe przeprowadzone w ramach grantu EUREQUAL w 13 krajach postkomunistycznych. Taki rezultat przyniosły także cztery badania fokusowe przeprowadzone przez nasz zespół w Wielkopolsce i na Suwalszczyźnie w listopadzie 2006 roku.

Wątkiem, który pojawia się na wstępie we wszystkich wywiadach, jest rosnące rozwarstwienie dochodowe, które niemal zawsze rozumiane jest jako bogacenie się pewnej wąskiej grupy przy równoczesnym ubożeniu całej reszty społeczeństwa [...] Tak zdecydowane i tak ukierunkowane wypowiedzi, i tak duża uwaga skupiona na sferze dochodów i posiadania wydaje się mieć dwie zasadnicze przyczyny. Pierwsza to powszechne uznanie dochodów za najważniejszy miernik nierówności społecznych i statusu społecznego oraz czynnik kształtujący szanse w niemal wszystkich sferach życiowych, od zwykłej możliwości „przeżycia od pierwszego do pierwszego”, poprzez dostęp do służby zdrowia, zapewnienie dzieciom odpowiedniego wykształcenia, aż dostęp do rozmaitych „dodatkowych” usług, np. do cyfrowej platformy telewizyjnej, internetu lub uczestnictwa w kulturze czy wreszcie – dostęp do władzy. [...] Druga natomiast przyczyna tak dużego znaczenia nierówności dochodowo-własnościowo-klasowych to brak przekonania o możliwości osiągnięcia wysokiego dochodu lub zmiany swojej pozycji klasowej – przekonanie, że pieniądze są równie wszechobecne i decydujące, co nieosiągalne. Mamy więc u badanych do czynienia albo z brakiem pomysłu na to, jak wyższe niż obecnie dochody osiągnąć albo też wręcz z przekonaniem a) o braku jasnego związku między wkładem pracy lub kwalifikacjami a dochodem lub b) istnieniu takich zewnętrznych blokad, które i tak uzyskanie wyższego niż obecnie dochodu uniemożliwiają (Podemski, Raciniewska, Schmidt 2007: 14-15).

Pamiętając o kluczowym znaczeniu nierówności ekonomicznych dla nierówności społecznych, trzeba uważać jednak, aby nie dopuszczać się uproszczenia polegającego na uznaniu dochodu za jedyną uniwersalną podstawę nierówności społecznych.

W analizie nierówności dochodowych, która stanowi główny przedmiot zainteresowań w badaniach nierówności, pojawia się często ważny problem. Z rozmiaru nierówności dochodowych nie da się po prostu wydedukować, jaka jest rzeczywista nierówność naszych szans, ponieważ to, co możemy lub czego nie możemy robić czy też to, co możemy lub czego nie możemy osiągnąć, zależy nie tylko od dochodu, ale też od całej gamy fizycznych i społecznych cech, które nas kreują i które wpływają na nasze życie (Sen 2000: 43).

NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNE Z PERSPEKTYWY GLOBALNEJ

W naszych czasach znaczenie nierówności ekonomicznych rośnie i przybiera globalny charakter. W 1820 roku relacja dochodu narodowego na głowę najbogatszego wtedy kraju świata (Wielkiej Brytanii) do najbiedniejszego regionu (Afryki) wy-

nosiła 4 : 1, a w 1998 roku relacja ta (tym razem pomiędzy USA a Afryką) to 20 : 1 (Sachs 2006). Według danych ONZ w 1960 roku 20 najbogatszych krajów miało dochód 30-krotnie wyższy niż 20 krajów najbiedniejszych. W 1995 roku różnica ta zwiększyła się niemal trzykrotnie, bo wynosiła już 82 (Hurst 2007). Według raportu Światowej Komisji do spraw Społecznych Aspektów Globalizacji

[...] 59% ludności świata żyje w krajach wykazujących wzrost nierówności, a tylko 5% w krajach, w których nierówność się zmniejszyła. Nawet w większości krajów rozwiniętych bogaci stali się bogatszymi, a ubodzy często nawet nie utrzymali swego stanu posiadania (Stiglitz 2007: 27).

Dodać należy, że w praktyce badawczej nierówności ekonomiczne oznaczają przede wszystkim nierówności dochodowe. Brakuje bowiem precyzyjnych, umożliwiających porównania międzynarodowe narzędzi pomiaru nierówności majątkowych. Wymagałoby to między innymi skonstruowania wskaźników opisujących zgromadzony w postaci oszczędności lub nieruchomości majątek (pamiętając o ogromnych różnicach kulturowych), uwzględniających przyjęte w danym kraju prawo spadkowe itp.

KONSEKWENCJE NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNYCH

W naukach społecznych, ale także w praktyce politycznej toczy się nieustająca debata o pozytywnych i negatywnych konsekwencjach nierówności ekonomicznych i o tym, jaki ich poziom jest optymalny. Z przykładu krajów komunistycznych wynika, że nadmierna równość dochodów hamuje rozwój gospodarczy, a w konsekwencji uniemożliwia zaspokojenie społecznych potrzeb. Kwestią dyskusyjną jest natomiast wysokość podatków jako narzędzia polityki państwa. Podatek progresywny zmniejsza nierówności społeczne, ale wiele wskazuje na to, że może ograniczać także rozwój gospodarczy.

Nadmierne nierówności dochodów są odrzucane dlatego, że naruszają sprawiedliwość społeczną, prawo do samorealizacji czy antyczną *isodaimonię*, nie tylko zatem z moralnego punktu widzenia. Uważa się, że wpływają również niekorzystnie na rozwój gospodarczy. Po pierwsze, nie pozwalają biednym na wykorzystanie tkwiącego w nich potencjału przedsiębiorczości i kreatywności, między innymi ze względu na niemożność korzystania przez nich z kredytów. Po drugie, zagrażają stabilności politycznej, a to z kolei zniechęca potencjalnych inwestorów. Po trzecie, niszczą standardy obowiązujące w biznesie, zwłaszcza wzajemne zaufanie, sprzyjają rozwojowi korupcji. Po czwarte, ograniczają stosowanie pewnych niezbędnych narzędzi rynkowych, na przykład podwyżki cen wody czy energii elektrycznej, gdyż podwyżki takie mogłyby uniemożliwić najbiedniejszym całkowicie korzystanie z tych podstawowych dóbr (Soubottina, Sheram 2005). Po piąte, powodują w perspektywie zwycięstwo wyborcze ugrupowań opowiadających się za redy-

strybucją dochodów i transferami socjalnymi. Po szóste, obawa przed konfliktami społecznymi, które mogą powodować nierówności ekonomiczne, może ograniczać skłonność najbogatszych do oszczędzania (Mikuła b.d.).



Ryc. 1. Zależność między GDP *per capita* a współczynnikiem Giniego

Źródło: <http://www.visualizingeconomics.com/2006/01/04/gdp-per-capital-vs-gini-index/>

Czy są jakieś charakterystyczne cechy państw o większym lub mniejszym poziomie nierówności społecznych? Aby odpowiedzieć na to pytanie, należałoby przeprowadzić skomplikowane analizy statystyczne pokazujące w dłuższej perspektywie związek między nierównościami społecznymi a cechami: ekonomicznymi i demograficznymi (zamożnością, dynamiką rozwoju gospodarczego, wielkością populacji), kulturowymi (wyznanie, etniczność) i politycznymi (system polityczny, kultura polityczna, model ustrojowy). Stosunkowo najbardziej zaawansowane są badania nad związkiem między wzrostem gospodarczym a nierównościami społecznymi zapoczątkowane w latach 50. ubiegłego wieku przez S. Kuznetsa (1972). Amerykański ekonomista opierając się na danych z trzech krajów rozwiniętych (Wielka Brytania, Niemcy, USA) i trzech krajów zacofanych (Indie, Sri Lanka i Puerto Rico), sformułował hipotezę, że zależność między wzrostem gospodarczym a poziomem nierówności społecznych przybiera kształt odwróconej litery U, czyli wzrost gospodarczy początkowo zwiększa nierówności społeczne, a później powo-

duje ich spadek. W latach 90. Deninger i Squire dokonali analizy współczynnika Giniego oraz wzrostu dochodu *per capita* dla 108 krajów. Badanie nie potwierdziło hipotezy Kuzneta. Jedynie w pięciu krajach zależność między wzrostem gospodarczym a nierównościami społecznymi przybrała kształt Kuznetsowskiej odwróconej litery U. W czterech krajach zależność ta była odwrotna niż przewidywał Kuznets, a w pozostałych 99 nie wykazano żadnych statystycznych zależności między współczynnikiem Giniego a wzrostem gospodarczym (Mikołaj b.d.). Pod wpływem badania Deningera i Squire'a oraz doświadczeń gospodarek wschodnioazjatyckich czołowi ekonomiści Banku Światowego (m.in. J. Steglitz i M. Bruno) odrzucili prawo Kuzneta i ogłosili, że dylemat albo równość, albo wzrost jest fałszywy (Kowalik 2003).

W ostatnich latach zależność między wielkością GDP *per capita* a współczynnikiem Giniego na wykresie przestrzennym ma kształt litery L. Istotnym wyjątkiem jest pozycja USA, jedynego kraju o bardzo wysokim GDP i jednocześnie o wartości współczynnika Giniego powyżej 40.

MODELE RADZENIA SOBIE Z NIERÓWNOŚCIAMI EKONOMICZNYMI

Najzamożniejsze kraje świata różnią się istotnie pod względem nierówności. W uproszczeniu można mówić o dwóch modelach – amerykańskim i szwedzkim. Oba kraje należą do najbogatszych krajów świata, ale różnią się radykalnie poziomem nierówności ekonomicznych.

Tabela 1. Porównanie wybranych wskaźników Szwecji i USA

Wskaźnik	Szwecja	USA
GDP <i>per capita</i>	36 900 \$*	46 000 \$
Wskaźnik realnego wzrostu GDP	3,4%	2,2%
Stopa bezrobocia	4,5%	4,6%
Współczynnik koncentracji dochodów Giniego	23	45
Udział górnych 10% populacji w dochodzie/konsumpcji	22%	30%
Udział dolnych 10% populacji w dochodzie/konsumpcji	3,6%	2,0%

* Dla porównania: dochód narodowy we Francji wynosił 33 800 \$, w Niemczech – 34 400 \$, a w Wielkiej Brytanii – 35 300\$.

Źródło: The World Factbook, CIA, 2008 (dane 2007).

Nierówności ekonomiczne mogą być zmniejszane przez odpowiednią politykę społeczną państwa.

Duński socjolog G. Esping-Andersen wyróżnia trzy modelowe „światy kapitalizmu opiekuńczego”. Pierwszy, *liberalny*, oparty na przekonaniu Adama Smitha, iż najlepszym narzędziem ograniczania nierówności jest rynek, prowadzi do redystrybucji dochodu tylko w przypadku osób o najniższych dochodach. „Liberalne państwo opiekuńcze” najpełniej jest realizowane w USA, Kanadzie i Australii. Drugi model, *korporacyjny*, nawiązujący do konserwatystów niemieckiej szkoły historycznej, kładzie nacisk na konieczność zróżnicowania statusów. Jego podstawę stanowią systemy zbiorowych i indywidualnych ubezpieczeń społecznych poszczególnych grup zawodowych. Zdaniem Espinga-Andersena ten model dominuje w: Niemczech, Austrii, Francji i Włoszech. Trzeci „świat” to skandynawski model *socjaldemokratyczny*. W przeciwieństwie do dwóch poprzednich opiera się on na uznaniu prawa do równego dostępu do wszystkich świadczeń, nie tylko minimalnych (1990).

Podobnie postępują badacze, którzy wyróżniają dwa rodzaje nierówności dochodowych: rynkowe nierówności dochodowe poprzedzające podatki i transfer środków (*market pretax-pretransfer income inequality*) i nierówności redystrybucyjne występujące po uwzględnieniu podatków i transferów (*posttax-postransfer income inequality*).

Z tego punktu widzenia można wyróżnić trzy grupy społeczeństw w krajach rozwiniętych:

- 1) kraje skandynawskie o stosunkowo niewielkich rynkowych nierównościach dochodowych i znaczącej polityce redystrybucyjnej,
- 2) kraje kontynentalnej Europy o umiarkowanych rynkowych nierównościach dochodowych i umiarkowanej polityce redystrybucyjnej,
- 3) kraje anglosaskie o znacznych nierównościach społecznych i słabej polityce redystrybucyjnej (Kenworthy 2007).

Zatem, nierównościom rynkowym towarzyszy z reguły słaba polityka redystrybucyjna i na odwrót. Czynniki pro- i antyegalizujące raczej się kumulują niż korygują.

Nierówności ekonomiczne rosną nie tylko w skali globalnej lub w społeczeństwach biednych. Rosną także w najbogatszym kraju świata, kraju o największych nierównościach społecznych w grupie państw wysoko rozwiniętych.

Okolo dwudziestu pięciu lat temu ekonomiczne w USA nierówności zaczęły rosnąć. Powiększyła się nędza i spadły dochody biednych, podczas gdy zamożni cieszą się znaczącym wzrostem poziomu życia. Nierówności te wzrastały zarówno w trakcie recesji, jak i w czasie poprawy koniunktury i niewiele wskazuje na to, aby miały się zmniejszyć. Trwa debata nad przyczynami wzrostu nierówności, ale większość ekspertów zgadza się, że ich wyjaśnienie powinno obejmować takie zagadnienia jak globalny handel, imigrację, osłabienie związków zawodowych, komputeryzację pracy, spadek realnej wartości płacy minimalnej. Dramatyczna zmiana w dystrybucji dochodów zagraża poczynionemu po II wojnie światowej postępowi w zwalczaniu biedy i poprawie poziomu życia oraz w zmniejszeniu nierówności rasowych i etnicznych (Neckerman 2004: xvii).

WSKAŹNIKI NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNYCH

Znaczenie nierówności ekonomicznych oraz stosunkowa łatwość ich kwantyfikacji powodują, że większość międzynarodowych danych ich właśnie dotyczy. Nauki społeczne wypracowały wiele wskaźników pomiaru nierówności ekonomicznych. Jednym z pierwszych był tzw. rozkład Pareto (Schab, Słowińska, Szulc 2006). Najbardziej znany wskaźnik nierówności to współczynnik Giniego. Jak w przypadku każdego wskaźnika, który ma służyć pomiarom porównawczym, niezwykle ważne jest, aby był on wszędzie dokładnie tak samo konstruowany. Niestety tak nie jest i w niektórych krajach jest on liczony dla dochodów netto, podczas gdy w innych dla dochodów brutto. W niektórych podstawą są dochody gospodarstw domowych, a w innych dochody przeliczeniowe *per capita* (Moran 2003). Mimo tych niedoskonałości jest on stosowany przez wiele światowych instytucji badawczych i publicznych (Bank Światowy, Eurostat, narodowe instytuty statystyczne, uczelnie) w analizach porównawczych. Co z tych analiz wynika?

Współczynnik Giniego jest najwyższy (powyżej 50) w krajach Czarnej Afryki (Namibia – 71, RPA – 65, Lesotho i Sierra Leone – 63, Republika Afryki Środkowej – 61, Zambia – 51) i Ameryki Łacińskiej (Boliwia i Haiti – 59, Brazylia i Paragwaj – 57, Gwatemala – 56, Chile i Kolumbia – 54, Honduras – 53, Dominikana, Peru i Salwador – 52, Meksyk – 51) oraz w Hongkongu – 53 i Singapurze – 52, Papui-Nowej Gwinei – 51.

Najmniejsze wartości (25 i poniżej) przyjmuje w krajach skandynawskich (Szwecja – 23, Dania – 24, Islandia – 25) oraz Słowenii – 24.

Inne miary to **porównanie górnych i dolnych kwartyli** (25%), **kwintyli** (20%) lub **decyli** (10% najbogatszych i 10% najbiedniejszych) udziałów w dochodzie lub konsumpcji. Im większy procentowy udział górnego decyla i im niższy procentowy udział dolnego decyla w dochodzie (konsumpcji) całej populacji, tym większe nierówności społeczne.

Najbogatsze 10% populacji ma największy udział (powyżej 40%) w całkowitym dochodzie/konsumpcji w krajach Czarnej Afryki (Namibia – 64,5%, Królestwo Suazi – 50,2%, Republika Afryki Środkowej – 47,7%, Burkina Faso – 46,8%, RPA – 45,9%, Sierra Leone – 43,6%, Lesotho – 43,4%, Gwinea-Bissau – 42,4%, Zambia – 41%, Nigeria – 40,8%, Zimbabwe i Mali – 44,4%), w Ameryce Południowej (Chile – 47%, Gwatemala – 46%, Nikaragua – 45%, Paragwaj – 43,8%, Honduras – 42,7%) oraz Armenii – 41,3%, na Tajwanie – 41,1% i Papui-Nowej Gwinei – 40,5%.

Najmniejszy udział ma górne 10% społeczeństwa w niektórych krajach postkomunistycznych (Litwa – 24,9%, Ukraina – 24,8%, Chorwacja – 24,5%, Czechy – 22,4%, Węgry – 22,2%, Uzbekistan – 22%, Bułgaria – 23,9%, Kirgistan – 23,3%, Słowenia – 21,4%, Słowacja – 20,9%, Białoruś – 20%), w krajach skandynawskich i Beneluksie (Dania – 24%, Norwegia – 21,8%, Finlandia – 21,6%, Szwecja – 20,1%,

Belgia – 23%, Holandia – 22,9%), w Austrii – 22,5%, Ruandzie – 24,2% i Ugandzie – 21%, w Kanadzie – 23,8% oraz Japonii – 21,7%.

Jeszcze inną miarą jest **odsetek ludności poniżej progu ubóstwa**. Ta miara jest różna dla różnych krajów, relatywizowana i trudno porównywalna. W niektórych krajach Czarnej Afryki (Zambia – 86%, Czad i Liberia – 80%, Mozambik, Nigeria i Sierra Leone – 70%, Królestwo Suazi – 69%, Burunda i Zimbabwe – 68%) oraz Ameryki Łacińskiej (Haiti – 80%, Surinam – 70%) i Azji (strefa Gazy – 80%, Tadżykistan – 60%) zdecydowana większość populacji sytuuje się poniżej tej linii. Wiele krajów nie publikuje takich danych, a z tych, które publikują, najniższy procent żyjących poniżej progu ubóstwa jest: na Litwie – 4%, w Estonii – 5%, Malezji 5,1%, Austrii – 5,9%, Serbii – 6%, Czarnogórze i Irlandii – 7%, Libii – 7,4%, na Mauritiusie – 8,1%, Węgrzech – 8,6%, w Holandii – 10,5%, USA – 12%, Słowenii – 12,9%, Wielkiej Brytanii – 14%. Lista wymienionych krajów o najniższym wskaźniku budzić może wątpliwości co do jego porównywalności.

NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNE W KRAJACH POSTKOMUNISTYCZNYCH

Jak wyglądają nierówności w krajach postkomunistycznych na tle innych krajów europejskich? Z analizy przedstawionej poniżej tabeli wynika, że europejskie kraje postkomunistyczne są bardziej pod tym względem zróżnicowane niż kraje starej Europy. Największe nierówności społeczne (współczynnik Giniego 34 i więcej) występują bowiem wyłącznie w krajach postkomunistycznych (Rosja – 41, Łotwa – 38, Litwa i Polska – 36, Estonia i Mołdowa – 34) oraz w Portugalii – 38 i Wielkiej Brytanii – 34. Najmniejsze różnice (współczynnik Giniego poniżej 28) występują w krajach skandynawskich (Szwecja – 23, Dania – 24, Finlandia – 26), krajach postkomunistycznych (Słowenia – 24, Czechy i Słowacja – 26) oraz Austrii – 26. Zwrócić należy uwagę, że w grupie krajów o najwyższym współczynniku Giniego w Europie znajdują się kraje, w których od kilku co najmniej lat obowiązuje podatek liniowy (Estonia: od 1994, podatek liniowy 21%; Litwa: od 1994, podatek liniowy 24%; Łotwa: od 1995, podatek liniowy 25%; Rosja: od 2001, podatek liniowy 13%). Spośród objętych analizą krajów podatek ten występuje także, ale od krótszego czasu, na Ukrainie (2003, 15%), Słowacji (2004, 19%) i Czechach (2008, 15%)². Dodać należy, że w przypadku Polski współczynnik Giniego jest o kilka punktów niższy dla płac netto niż dla płac brutto (Marcinowska, Rózik i in. 2008), a to oznacza, że nasz system podatkowy działa na rzecz zmniejszenia nierówności dochodowych.

Górne 10% gospodarstw domowych ma największy udział (powyżej 25%) w konsumpcji: w Rosji – 30,4%, na Łotwie – 29,1%, w Portugalii – 28,4%, Belgii – 28,1%, Wielkiej Brytanii – 28%, na Litwie – 27,7%, w Estonii – 27,6%, Polsce

² Za: A. Lubowski, *Modna linia*, Polityka, nr 16, 19 kwietnia 2008.

– 27%, Hiszpanii – 26,6%, Mołdawii – 26,4%, Grecji – 26%, Szwajcarii – 25,9%, na Ukrainie – 25,7% i w Bułgarii – 25,4%. Najniższy jest ten wskaźnik: w Rumunii (20,8%), Słowacji (20,9%), Słowenii (21,4%), na Węgrzech (22%), w Niemczech (22,1%), Szwecji (22,2%), Danii i Czechach (22,4%) oraz Finlandii (22,6%).

Z kolei najmniej (2% lub mniej) zarabia dolne 10% gospodarstw w Rumunii – 1,2%, Rosji – 1,9% i Danii – 2,0%.

Opierając się na przedstawionych danych (tab. 1 w *Aneksie*), społeczeństwa postkomunistyczne można podzielić na sześć typów, przyjmując trzy kryteria (Gini, GDP *per capita*, GDP *real growth rate*):

1) Słowacja i Czechy, kraje w których nierówności społeczne są małe (Gini 26), dochód narodowy na głowę wysoki (19 800–24 400 \$), tempo rozwoju wysokie (5,7–8,8%),

2) Węgry, w których nierówności społeczne są małe (Gini 28), dochód narodowy na głowę wysoki (19 500 \$), tempo rozwoju małe (2,1%),

3) Białoruś, Ukraina, Rumunia, Bułgaria, w których nierówności społeczne są średnie (Gini 30–31), dochód narodowy na głowę mały (6900–11 800 \$), tempo rozwoju wysokie (5,9–6,9%),

4) Mołdawia, kraj w którym nierówności są duże (Gini 34), dochód narodowy na głowę jest bardzo mały (2200 \$), tempo rozwoju wysokie (6%),

5) Rosja, Łotwa, Polska, Litwa, kraje w których nierówności społeczne są duże (Gini 36–41), dochód narodowy na głowę średni (14 600–17 700 \$), tempo rozwoju wysokie (6,5–10,3%),

6) Estonia, kraj w którym nierówności są duże (Gini 34), dochód na głowę wysoki (21 800 \$), tempo rozwoju wysokie (7,9%).

ŚWIADOMOŚĆ NIERÓWNOŚCI W KRAJACH POSTKOMUNISTYCZNYCH

Na ile nierówności dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego są odczuwane przez obywateli? Jak wynika z przeprowadzonego w 13 krajach postkomunistycznych wiosną 2007 roku badania EUREQAL, z opinią, że w ich kraju nierówności jest za dużo, zgadza się przeszło 80% Ukraińców, Węgrów, Rosjan i Bułgarów oraz niespełna 50% Rumunów i Białorusinów. Opinię, że w ich kraju różnice dochodowe są zbyt duże, podziela przeszło 70% Węgrów, Słowaków i Bułgarów oraz niespełna 40% Białorusinów i Mołdawian. Te deklaracje pozostają w znacznej mierze w sprzeczności z wielkością nierówności dochodowych mierzonych współczynnikiem Giniego. Szczególnie widoczne jest to w przypadku Węgier i Słowacji, dla których „twarde” dane są znacznie bardziej korzystne od danych „miękkich”, oraz w przypadku Białorusi i Mołdawii, gdzie występuje zjawisko odwrotne – niedoceniania rzeczywistych nierówności przez badanych. Rozbieżności te można wyjaśnić, odwołując się do innych zmiennych, takich jak dynamika nierówności

społecznych, ich legitymizacja, aprobatą dla wolnego rynku. Szczegółowej analizie to zjawisko, dostrzeżonych w naszym badaniu rozbieżności między nierównościami ekonomicznymi a ich percepcją, poddają M. Loveless i S. Whitefield (2008).

Nasze badanie EUREQUAL wykazało jednocześnie, że we wszystkich krajach postkomunistycznych dominuje przekonanie, iż awans, sukces zależą w większym stopniu od czynników indywidualnych (zdolności, ambicji i pracowitości) niż od czynników społecznych. Świadczyłoby to o niewielkiej świadomości systemowego generowania nierówności. Co ciekawe, wśród czynników systemowych za najbardziej istotny uznawano nepotycznie rozumiany kapitał społeczny („posiadanie odpowiednich znajomości”), charakterystyczny element dla kultury politycznej krajów postkomunistycznych. Znaczenie kapitału społecznego nieco częściej niż czynników indywidualnych wymieniano jedynie w krajach bałtyckich (Łotwa, Litwa, Estonia) oraz Słowacji.

DYNAMIKA NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNYCH W POLSCE

Wbrew opinii niektórych publicystów i socjologów (np. prasowe polemiki między J. Machejkiem i E. Tarkowską w 2006 r. oraz M. Grabowską i S. Sierakowskim w roku 2008) według danych Banku Światowego, Eurostatu i OECD w ostatnich latach nierówności dochodowe w Polsce pogłębiły się. Uwagę zwrócił Domański (2005), o ile wzrost nierówności dochodowych w pierwszym okresie transformacji był zgodny z hipotezą Kuzneta (co Domański podkreślał jeszcze w 2004 r.), to w okresie ostatnim jest z nią niezgodny, gdyż mimo wzrostu gospodarczego nierówności nie maleją. Na pogłębianie się nierówności ekonomicznych wskazywało przy tym kilka różnych wskaźników. Po pierwsze, współczynnik Giniego wzrósł u progu nowej dekady do niespotykanych od początku transformacji rozmiarów.

Tabela 2. Wskaźnik Giniego w Polsce w latach 1929–2005

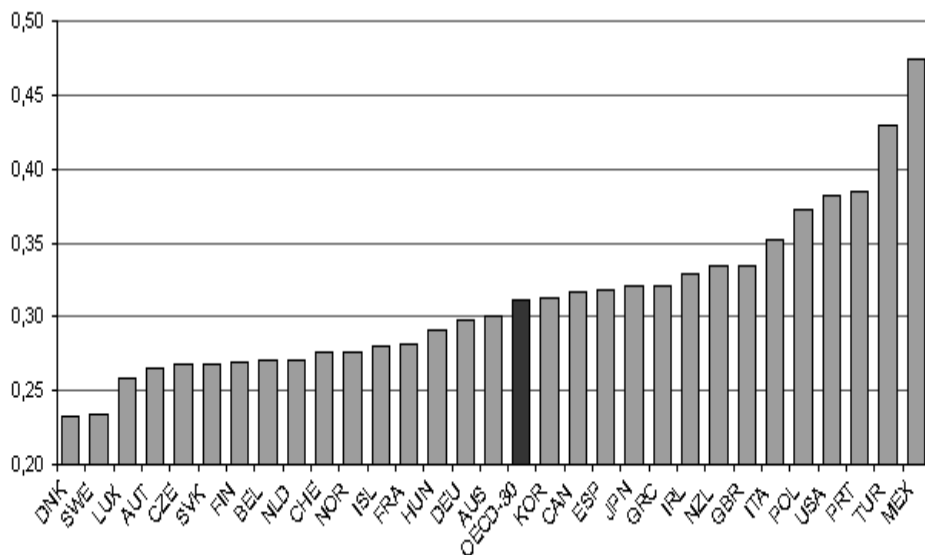
Okres międzywojenny	
1929	48,0
Okres PRL	
1977	25,0
1982	20,0
1987	25,0
Po roku 1989	
1993	33,0
1994	30,5

cd. tab. 2

Po roku 1989	
1995	29,6
1996	30,1
1997 (stara definicja dochodu)	31,4
1997 (nowa definicja dochodu uwzględniająca podatek)	29,0
1998	28,7
1999	29,2
2002	34,2
2005	36,0

Na podstawie: H. Domański, 2004, World Factbook CIA, 2008.

Według danych OECD Polska należy do grupy krajów rozwiniętych o najwyższym wskaźniku Giniego.



Note: Countries are ranked, from left to right, in increasing order in the Gini coefficient. The income concept used is that of disposable household income in cash, adjusted for household size with an elasticity of 0.5. OECD income distribution questionnaire.

Zródło: OECD.

Ryc. 2. Współczynnik nierówności dochodów Giniego w krajach OECD w latach 2000–2005

Po drugie, zwiększył się tzw. wskaźnik decylowy, pokazujący relacje średniego dochodu 10% najbogatszych do 10% najbiedniejszych gospodarstw.

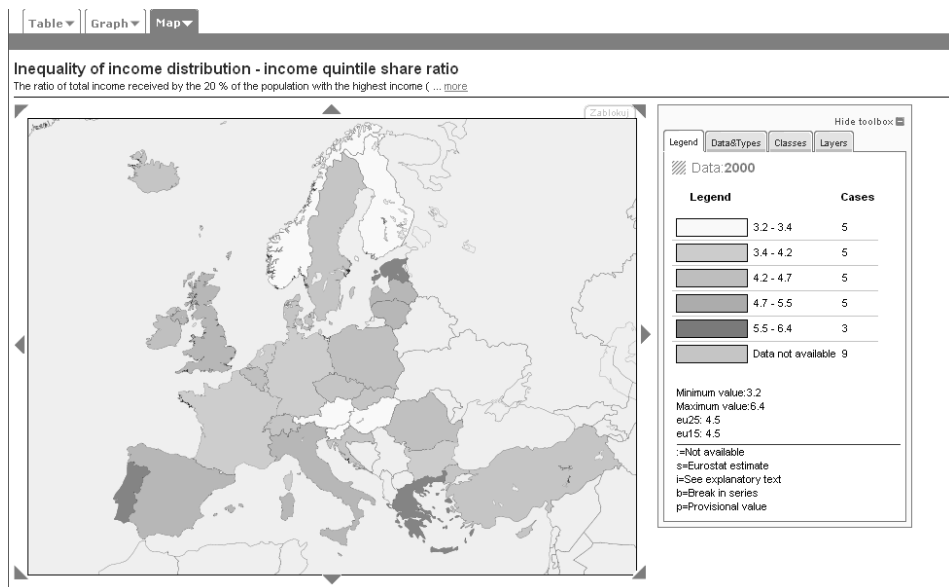
Tabela 3. Nierówności dochodów mierzone za pomocą wskaźnika decylowego

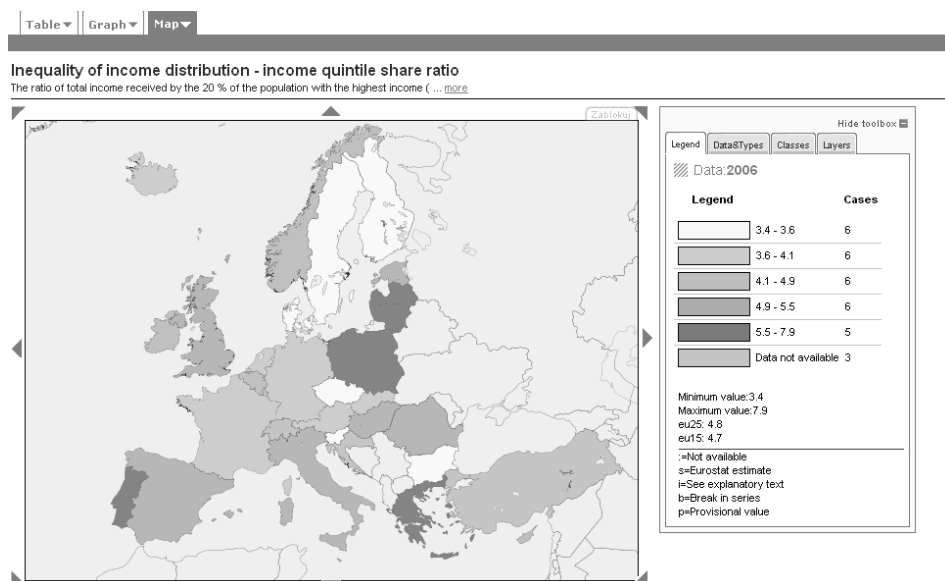
Rok	Wskaźnik docelowy
1987	3,10
1992	5,83
1993	5,63
1995	5,06
1997	5,44
1999	6,23
2002	6,43

Źródło: H. Domański, 2005: 24.

Po trzecie, wzrost w tym czasie stosunek dochodów górnego do dolnego kwintyla, a Polska „przeskakując” z przedziału środkowego w roku 2000 (między 4,2 a 4,7) do przedziału najwyższego w 2006 (między 5,6 a 6,4) w ciągu kilku lat znalazła się w grupie krajów (Portugalia, Grecja, Litwa, Łotwa, Estonia) o najwyższej wartości tego wskaźnika w Europie (por. mapy 1 i 2).

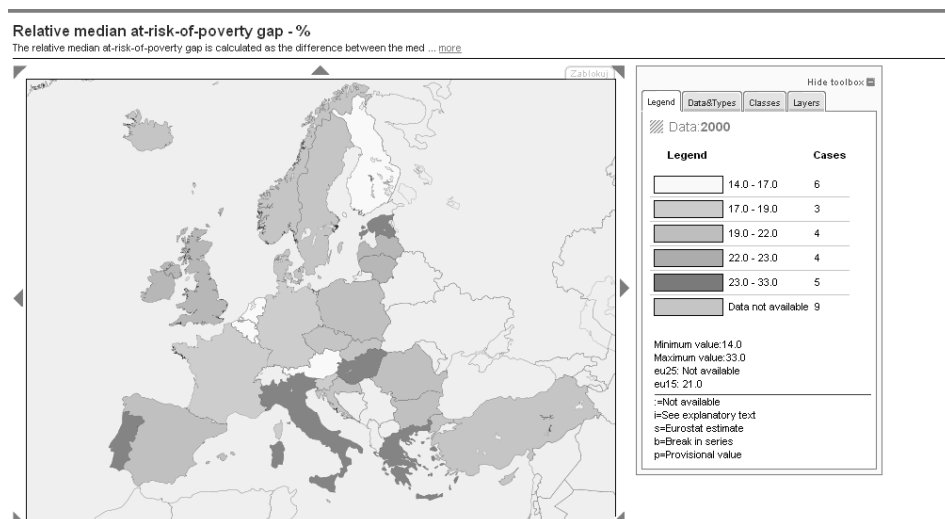
Po czwarte, w latach 2000–2006 w Polsce wzrósł wskaźnik ryzyka popadnięcia w biedę, co spowodowało przemieszczenie, podobnie jak w przypadku poprzedniego wskaźnika, naszego kraju z przedziału środkowego (19,0 do 22,0) do przedziału najwyższego (24,0–20,0), w którym znajdujemy się wraz z Portugalią, Włochami, Grecją oraz Estonią (por. mapy 3 i 4).

**Mapa 1.** Stosunek dochodu górnego kwintyla do dolnego kwintyla, Europa 2000



Mapa 2. Stosunek dochodu górnego kwintyla do dolnego kwintyla, Europa 2006

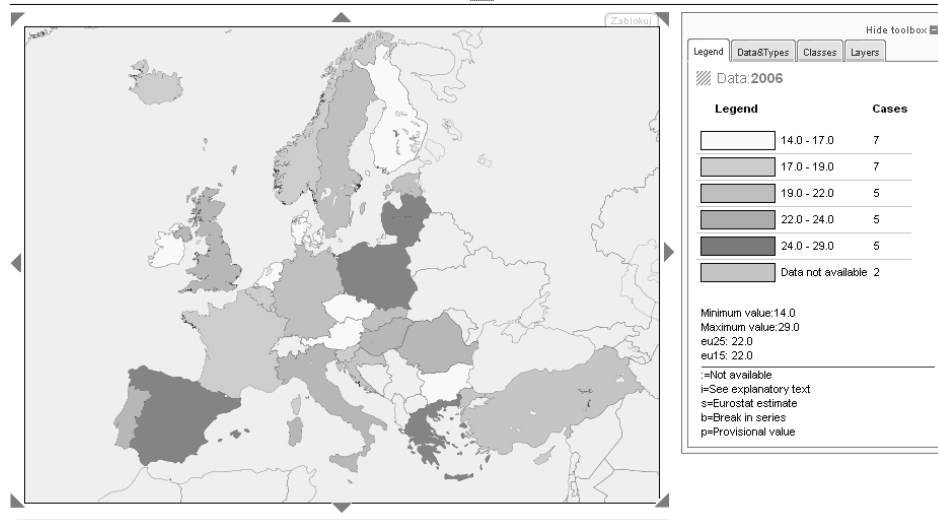
Źródło: Eurostat.



Mapa 3. Relatywny wskaźnik głębokości ubóstwa w odniesieniu do mediany (różnica między medianą dochodów osób ubogich a granicą ubóstwa wyrażona jako procent granicy ubóstwa), Europa 2000

Relative median at-risk-of-poverty gap - %

The relative median at-risk-of-poverty gap is calculated as the difference between the med ... [more](#)



Relative median at-risk-of-poverty gap - %

Short Description: The relative median at-risk-of-poverty gap is calculated as the difference between the median equivalised total net income of persons below the at-risk-of-poverty threshold and the at-risk-of-poverty threshold, expressed as a percentage of the at-risk-of-poverty threshold (cut-off point: 60% of median equivalised income). The EU aggregate is a population weighted average of individual national figures. In line with decisions of the European Council, the risk-of-poverty rate is measured relative to the situation in each country rather than applying a common threshold to all countries.

Mapa 4. Relatywny wskaźnik głębokości ubóstwa w odniesieniu do mediany, Europa 2006

Źródło: Eurostat.

Dodać należy, że przytoczone dane są sprzeczne z wynikami raportu „Diagnoza społeczna 2007”. Jego autorzy stwierdzają, że:

[...] wbrew tezie głoszonej przez ekonomistów, że szybki wzrost gospodarczy w kraju względnie ubogim powinien skutkować wzrostem ekonomicznego rozwarstwienia społeczeństwa, w Polsce mimo znacznego przyspieszenia wzrostu gospodarczego po roku 2003, rozwarstwienie ekonomiczne mierzone współczynnikiem Giniego, po wcześniejszych wzrostach towarzyszących wzrostowi dochodów ludności, przestało się zwiększać („Diagnoza społeczna 2007”: 333).

Dowodzić tej tezy ma spadek wskaźnika Giniego z 32,7 (2005) do 32,4 (2007) oraz spadek stosunku decyla dziewiątego do pierwszego gospodarstwa domowego na osobę z 4,94 (2005) do 4,50 (2007). Ponadto,

[...] niezależnie od wielkości, rozwarstwienie dochodowe w Polsce nie jest trwałe, a przy tym w ostatnich dwóch latach, jak wynika z próby panelowej, dochody 20 proc. najuboższych gospodarstw domowych rosły szybciej niż dochody 20 proc. najbogatszych z roku 2005. W rzeczywistości grupa najbogatszych wręcz nieco zbiedniała („Diagnoza społeczna 2007”: 334).

Sprzeczność między danymi pochodzącymi z badań krajowych i statystykami międzynarodowymi musi budzić niepokój. Któreś z nich bowiem muszą być bardziej, a któreś mniej rzetelne. Pojawiają się też pytania o przyczyny rozbieżności. Czy w grę wchodzi odmienne narzędzia zbierania danych albo inne metody analizy? Czy mamy raczej do czynienia z odmiennymi interpretacjami tych samych danych? A może w grę wchodzi inne czynniki, na przykład uwarunkowana ideologicznie czy wręcz politycznie selekcja danych. Rodzi się także pytanie o ekonomiczne i polityczne konsekwencje dostępności oraz upowszechniania innych danych przez badawcze instytucje zagraniczne, a innych przez krajowe.

WNIOSKI

Zgodnie ze znaną hipotezą Kuznetsa nierówności ekonomiczne w tych krajach postkomunistycznych, które przeszły od gospodarki zetatyzowanej do wolnorynkowej, szybko i znacząco wzrosły. Po kilkunastu latach w większości krajów postkomunistycznych nierówności ekonomiczne mierzone wskaźnikiem Giniego są nadal wyższe od średniej europejskiej. Z wyjątkiem Rosji mieszczą się jednak w przyjętych w Europie granicach nierówności. Oczywiście ze względu na niższy wskaźnik GDP *per capita* bardziej wiążą się z większą biedą. W poszczególnych krajach postkomunistycznych nierówności te są różne. Najmniejsze, bliższe modelowi skandynawskiemu, w Słowenii, Czechach, Słowacji i na Węgrzech, w krajach bardziej rozwiniętych gospodarczo jeszcze w okresie międzywojennym. Największe (jeżeli pominiemy Rosję) nierówności dochodowe w krajach postkomunistycznych występują w państwach bałtyckich i Polsce. Są one jednak zbliżone do tych, które występują w Portugalii, Wielkiej Brytanii i Hiszpanii. Percepcja nierówności ekonomicznych, ich wpływ na dostęp do innych dóbr i wartości oraz polityczne konsekwencje są odmienne w poszczególnych krajach postkomunistycznych.

LITERATURA

- Balcerowicz L., 2004. Wykład. [W:] *Sprawiedliwość społeczna a porządek światowy*. Wykłady publiczne, Warszawa: PISM.
- Deninger K.W., Squire L., 1996. *Measuring Income Inequality Database*, World Bank, <http://econ.worldbank.org/wbsite/external/extdec/extresearch>
- Djilas M., 1957. *Nowa klasa wyzyskiwaczy. Analiza systemu komunistycznego*, Paryż: Inst. Literacki.
- Domański H., 2004. *Struktura społeczna*, Warszawa: Scholar.
- Domański H., 2005. *Jedna struktura społeczna*. [W:] H. Domański, A. Rychard, P. Śpiewak, *Polska jedna czy wiele*, Warszawa: Trio.
- Esping-Andersen G., 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, Polity Press Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm>

- Galbraith J.K., 2006. *Biedni: jak nie mieć wyrzutów sumienia*, Le Monde Diplomatique, 5 lipca 2006, <http://www.monde-diplomatique.pl/LMD4/index.php?id=1>
- Hurst Ch.E., 2007. *Social Inequality. Forms, Causes and Consequences*, Boston: Pearson.
- Kenworthy L., 2007. *Inequality and Sociology*, American Behavioral Scientist, 50.
- Kowalik T., 2004. *Wykład. [W:] Sprawiedliwość społeczna a porządek światowy. Wykłady publiczne*, Warszawa: PISM.
- Kuroń J., Modzelewski K., 1964. *List otwarty do partii*, <http://www.republika.pl/pracdem0/>
- Kuznets S., 1976. *Wzrost gospodarczy narodów. Produkt i struktura produkcji*, Warszawa: PWE.
- Leszczyńska C., Lisiecka Ł., 2007. *Zróżnicowanie dochodów w Polsce międzywojennej. [W:] J. Klebaniuk (red.), Oblicza nierówności społecznych*, Wrocław: Eneteia.
- Loveless M., Whitefield S., 2008. *Being Unequal and Seeing Inequality: Explaining the Political Significance of Social Inequality in New Market Democracies*, Oxford [niepubl. maszynopis].
- Mały rocznik statystyczny Polski. Wrzesień 1939–czerwiec 1941*, 1941, 1990. Londyn: Ministerstwo Informacji Polski, reprint Warszawa, GUS.
- Marcinkowska I., Ruzik A., Strawiński P., Walewski M., 2008. *Badanie struktury i zmian dochodu wynagrodzeń w Polsce w latach 2000–2006*, Warszawa: MPiPS.
- Mikuła E. [b.d.]. *Wzrost gospodarczy a nierówności dochodowe. Ujęcie teoretyczne*, <http://mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/17/10.pdf>
- Mikuła E. [b.d.]. *Znaczenie nierówności społecznych dla akumulacji kapitału ludzkiego i wzrostu gospodarczego*, <http://mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/38/9.pdf>
- Moran T.P., 2003. *On the Theoretical and Methodological Context of Cross-National Inequality Data*, Internat. Sociology, 18.
- Neckerman K.M. (red.), 2004. *Introduction, Social Inequality*, New York: Russel Sage Foundation.
- Nierówności są OK. Rozmowa z Andrzejem Rzońcą, ekonomistą Forum Obywatelskiego Rozwoju*, Gazeta Wyborcza, 7 lutego 2008.
- OECD, http://www.oecd.org/statsportal/0,3352,en_2825_293564_1_1_1_1,00.html
- Orłowski W., 2004. *Wykład. [W:] Sprawiedliwość społeczna a porządek światowy. Wykłady publiczne*, Warszawa: PISM.
- Panek W., 2006. *Ubóstwo i nierówności. [W:] W. Panek, A. Szulc (red.), Statystyka społeczna. Wybrane zagadnienia*, Warszawa: SGH.
- Podemski K., Raciniewska A., Schmidt F., 2007. Niepublikowany raport z 4 badań FGI na temat postrzegania nierówności społecznych (grant Eurequal), Poznań.
- Sachs J., 2006. *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Schab I., Słowińska E., Szulc A., 2006. *Dochód i konsumpcja. [W:] W. Panek, A. Szulc (red.), Statystyka społeczna. Wybrane zagadnienia*, Warszawa: SGH.
- Schutz A., 1964. *Equality and the Meaning Structure of the Social World. [W:] Collected Papers, Vol. II, Studies in the Social Theory*, Martinus Nijhoff/The Hague.
- Sen A., 2000. *Nierówności. Dalsze rozważania*, Kraków: Znak.
- Soubottina T.P., Sheram K.A., 2005. *Beyond Economic Growth. Meeting the Challenges of Global Development*, The World Bank Group, <http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyond.htm>
- Stiglitz J.E., 2007. *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- The World Factbook, CIA, www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/

Wanner E., 2004. *Foreword*. [W:] K.M. Neckerman (red.), *Social Inequality*, New York: Russel Sage Foundation.

Winiecki J., 2004. *Wykład*. [W:] *Sprawiedliwość społeczna a porządek światowy. Wykłady publiczne*, Warszawa: PISM.

ANEKS

Tabela 1. Wybrane wskaźniki społeczno-ekonomiczne dla krajów Unii Europejskiej i objętych badaniem europejskich krajów postkomunistycznych

Kraj	GDP per capita w \$ szac. 2007	Stopa bezrobocia szac. 2007	Udział gospodarstw w dochodzie / konsumpcji: szac. 1995–2007, gł. 2002–2004		Dystrybucja dochodu – wskaźnik Giniego szac. 2002–2007, gł. 2005	GDP – rzeczywista stopa wzrostu szac. 2007	Ludność poniżej poziomu nędzy szac. 2003–2007
			najniższe 10%	najwyższe 10%			
1	2	3	4	5	6	7	8
Świat	10,000	30% łącznie z ukrytym bezrobociem (4–12% 'norma' w krajach rozwiniętych)	2,5%	29,9%	bd.	5,2%	bd.
EU	32,900	8,5%	2,8%	25,2%	30,7	3%	bd.
Norwegia	55,600	2,4%	3,9%	23,4%	28	4,9%	bd.
Szwajcaria	39,800	4,1%	2,9%	25,9%	34	2,6%	bd.
Austria	39,000	4,3%	3,3%	22,5%	26	3,3%	5,9%
Holandia	38,600	4,5%	2,5%	22,9%	31	2,8%	10,5%
Dania	37,400	3,5%	2%	22,4%	24	1,7%	bd.
Szwecja	36,900	4,5%	3,6%	22,2%	23	3,4%	bd.
Belgia	36,500	7,6%	3,4%	28,1%	28	2,7%	15%
Finlandia	35,500	6,6%	4%	22,6%	26	3,9%	bd.
Wielka Brytania	35,300	7%	2,1%	28,%	34	2,9%	14%
Niemcy	34,400	9,1%	3,2%	22,1%	28	2,6%	11%
Francja	33,800	8%	3%	24,8%	28	1,8%	6,2%
Hiszpania	33,700	7,6%	2,6%	26,6%	32	3,8%	19,8%
Grecja	30,500	9,3%	2,5%	26%	33	3,7%	bd.
Słowenia	27,300	7,8%	3,6%	21,4%	24	5,6%	12,9%

cd. tab. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Czechy	24,400	6,6%	4,3%	22,4%	26	5,7%	bd.
Estonia	21,800	4,7%	2,5%	27,6%	34	7,9%	5%
Portugalia	21,800	8%	3,1%	28,4%	38	1,7%	bd.
Słowacja	19,800	8,6%	3,1%	20,9%	26	8,8%	21%
Węgry	19,500	7,1%	4%	22%	28	2,1%	8,6%
Łotwa	17,700	5,9%	2,5%	29,1%	38	10,3%	bd.
Litwa	16,700	5,7%	2,7%	27,7%	36	8%	4%
Polska	16,200	12,8%	3,1%	27%	36	6,5%	17%
Rosja	14,600	7%	1,9%	30,4%	41	7,4%	15,8%
Bułgaria	11,800	8%	2,9%	25,4%	32	6,1%	14,1%
Rumunia	11,100	4,5%	1,2%	20,8%	31	5,9%	25%
Białoruś	10,200	1,6%	3,4%	23,5%	30	6,9%	27%
Ukraina	6,900	2,4%–7%	3,4%	25,7%	31	6,9%	37,7%
Moldawia	2,200	2,1%	3,2%	26,4%	34	6%	29,5%

Źródło: CIA The World Factbook 2008 (20 updated 20 March 2008).

Tabela 2. Wybrane wskaźniki świadomościowe i społeczno-ekonomiczne dla objętych badaniem europejskich krajów postkomunistycznych

Kraj	Gini	Wybór opinii: „W naszym kraju jest za dużo nierówności”	Wybór opinii: „W naszym kraju różnice dochodowe są zdecydowanie za duże”
Rosja	41	83,8%	63,6%
Łotwa	38	69,5%	64,4%
Litwa	36	71,9%	43,6%
Polska	36	63,4%	60,1%
Estonia	34	61,8%	62,0%
Moldawia	34	51,1%	32,1%
Bułgaria	32	83,4%	71,%
Rumunia	31	44,6%	53,4%
Ukraina	31	87,3%	65,2%
Białoruś	30	48,8%	23%
Węgry	28	85,2%	76,1%
Czechy	26	68,8%	58,8%
Słowacja	26	71,1%	71,3%

Źródło: EUREQUAL, 2007, N = 15 648.

Tabela 3. Czynniki umożliwiające osiągnięcie sukcesu

Czynniki indywidualne i społeczne	Polska	Białoruś	Bułgaria	Czechy	Estonia	Węgry	Łotwa	Litwa	Moldawia	Rumunia	Rosja	Słowacja	Ukraina
Pochodzenie z bogatej rodziny	78,4	45,2	52,4	36,7	31,8	57,7	52,5	38,5	50,0	55,2	52,5	49,5	49,8
Posiadanie wykształconych rodziców	73,1	41,4	43,9	33,5	34,2	46,5	57,6	40,4	48,0	44,2	44,1	47,4	42,2
Ciężka praca	71,5	65,9	69,0	61,6	54,4	58,8	55,9	28,2	66,2	63,3	64,7	29,0	69,5
Ambicje	89,9	68,8	79,2	76,0	47,2	70,0	41,9	49,8	62,9	80,6	62,7	76,7	67,3
Wrodzone zdolności	89,9	64,4	64,6	73,9	57,3	64,9	69,5	61,4	59,5	77,7	55,2	79,7	69,5
Posiadanie odpowiednich znajomości	86,8	68,5	67,2	70,9	59,0	67,0	74,9	63,3	58,8	70,0	63,5	82,9	68,2
Posiadanie powiązań politycznych	65,0	35,0	66,8	57,4	35,9	61,5	53,8	49,5	39,2	53,6	38,7	60,3	43,6
Pochodzenie etniczne, narodowość	29,7	14,8	28,5	22,0	20,7	35,6	19,6	16,7	17,6	18,5	17,5	22,9	11,1
Wyznanie religijne	20,8	9,9	11,3	3,7	3,9	9,4	5,1	7,4	18,8	15,6	10,3	7,6	7,0
Region kraju, w którym się żyje	54,7	26,4	36,9	34,5	26,4	43,2	33,5	28,9	24,3	29,0	29,9	49,8	17,4
Płeć	47,6	23,9	20,9	31,7	19,5	39,7	13,6	18,6	20,3	25,1	21,8	29,0	19,3
To, czy pracuje się w państwowym czy prywatnym sektorze gospodarki	51,6	30,4	35,6	32,1	11,4	34,8	29,9	27,1	25,0	32,0	31,1	49,7	26,7

Źródło: EUREQUAL, 2007, N = 15 648.

Globalne i historyczne uwarunkowanie nierówności społecznych w Europie Środkowo-Wschodniej

WSTĘP

W artykule będę bronił tezy, że u podstaw regionalnego niedorozwoju naszej części Europy oraz istniejących tu dziś (i pogłębiających się) nierówności społecznych¹ leży pewnego typu asymetryczność relacji gospodarczych i politycznych między Europą Zachodnią a Europą Środkową i Wschodnią. Naszemu regionowi przypadło miejsce upośledzone w stosunkach gospodarczych i politycznych w czasie kształtowania się dominującego dziś globalnego systemu kapitalistycznego.

Stanowisko takie nie jest rozpowszechnione. Często przeważają dwa innego typu poglądy. W pierwszym z nich nacisk kładzie się na uwarunkowania endogeniczne, czyniąc jednocześnie z państwa podstawową jednostkę analityczną, upatrując w nim, niezależnego w dużej części, źródła różnic społecznych i niedorozwoju. Drugie podejście – z którym na końcu będę przede wszystkim polemizował – postrzega zapóźnienie krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz występujące tu głębokie nierówności społeczne jako rezultat postkomunistycznej przeszłości.

Rozwijając swoją argumentację, chciałbym się przede wszystkim skoncentrować na krajach Europy Środkowo-Wschodniej² oraz Polsce, traktując nasz kraj jako przykład charakterystyczny dla całego regionu.

¹ Na przykład w ostatnich dwóch dekadach odsetek osób żyjących w Polsce poniżej minimum egzystencji wzrósł z 6,4% (1994 r.) do 12% (2005 r.), poniżej minimum socjalnego z 47,9% (w 1994 r.) do 59% (w 2004 r.), wartość indeksu Giniego wzrosła z 0,28 w 1989 r. do 0,35 obecnie (Konat, 2009: 19-49).

² Pisząc Europa Środkowo-Wschodnia, będę miał na myśli tak zawężony obszar, nieobejmujący zasięgiem przede wszystkim Rosji i Bałkan. Pisząc Europa Środkowa i Wschodnia, będę miał na myśli cały obszar. Ciekawie o kwestiach definiowania obszarów Europy Wschodniej pisze Anna Sosnowska (2004: 135-184).

ASYMETRIA STOSUNKÓW GOSPODARCZYCH POMIĘDZY EUROPĄ ŚRODKOWO-WSCHODNIĄ I ZACHODNIĄ

Na czym miałyby polegać asymetria w stosunkach pomiędzy Europą Środkową, Wschodnią i Zachodnią? Jak ona wpływa na nierówności społeczne? Żeby odpowiedzieć na te pytania, musimy dokonać historycznej rekonstrukcji zależności pomiędzy krajami naszego regionu a centrum kształtującej się gospodarki kapitalistycznej.

Zacznijmy od stwierdzenia, że wymiana handlowa, zwłaszcza w obrębie określonego i względnie zamkniętego systemu gospodarczego, miała ważne znaczenie zarówno dla rozwoju ekonomicznego, jak i społeczno-politycznego poszczególnych krajów. Oczywiście te „zamknięte systemy” nigdy nie były idealnie szczelne, dlatego wątpliwości czasami budzi zdefiniowanie ich granic – nie tylko przestrzennych. Fernand Braudel szkicuje nam taki system – świat śródziemnomorski (Braudel 2004), koncertując swoją uwagę na kwestiach, które zwykliśmy uważać, że dla historyka mają znaczenie drugorzędne. Braudela mniej interesują wielkie wojenne kampanie, dworskie spiski i królewskie mariaże, a bardziej aspekty życia społecznego kształtujące się przez wieki, odbywające się cyklicznie, które warunkują ekonomiczny byt, decydują o mobilności ludzi oraz określają ich sposób widzenia i rozumienia świata. Dlatego od niejednej bitwy dla Braudela ważniejsze są przegony bydła i owiec albo przybrzeżny handel i drobna kontrabanda, jakie się odbywały w świecie Morza Śródziemnego. Te codzienne zabiegi okazują się fundamentami życia społecznego, w świetle których tzw. wielkie wydarzenia stają się epizodami ważnymi jedynie o tyle, że są symptomami transformacji systemu pozwalającymi dostrzec i w przybliżeniu określić moment dokonujących się zmian. W nowożytnym systemie międzynarodowym (mniej więcej od roku 1500) pięciokrotnie dochodziło do reorganizacji stosunków gospodarczo-społeczno-politycznych, czemu zawsze towarzyszyły walki, wstrząsy i silne kryzysy (por. tab. 1, kolumna lewa; Gałganek, 1992: 73). Te zmiany i kojarzone z nimi „wielkie wydarzenia” miały wpływ także na sytuację w Polsce oraz w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej, dzięki licznym ich powiązaniom z szerszym międzynarodowym organizmem gospodarczym.

Morskie i lądowe szlaki handlowe, które pokrywały kontynent europejski, Afrykę Północną i Bliski Wschód znacznie gęstszą siecią niż skłonni bylibyśmy przypuszczać, miały kluczowe znaczenie dla kształtowania się systemu kapitalistycznego ponad 500 lat temu. Handel długodystansowy, obciążony z jednej strony dużym ryzykiem, był jednocześnie źródłem wielkich fortun i pierwotnej akumulacji kapitału. Kluczowe znaczenie miały w tym przypadku dwa kierunki wymiany. Pierwszy wykorzystywał możliwości, jakie niosą morza Śródziemnomorskie i Czarne, łącząc w jeden gospodarczy krwioobieg nie tylko kraje bezpośrednio przylegające do ich wybrzeży, ale także sięgając dalej, na przykład do Indii (np. via Morze Czerwone lub Zatoka Perska). Drugi szlak, pierwotnie słabiej rozwinięty

i o mniejszym znaczeniu, przebiegał wzdłuż wybrzeży Atlantyku, łącząc Lizbonę z Afryką Zachodnią z jednej strony, a z drugiej z Anglią, Niderlandami oraz – via Morze Bałtyckie – Europą Środkową i Wschodnią (por. ryc. 1). Sam basen Morza Bałtyckiego był handlowo dobrze zagospodarowany od czasów średniowiecza przez wspólnotę miast hanzeatyckich. Oba szlaki się uzupełniały, a kiedy handel śródziemnomorski stracił na znaczeniu, a zyskał atlantycki, dochodzi do ważnej transformacji w obrębie tak tu zdefiniowanego systemu. Zmiana, o której mowa, przypadła na drugą połowę XV w. i miała zasadniczy wpływ także na Polskę oraz inne kraje z nią sąsiadujące. Aby łatwiej było prześledzić wzajemne oddziaływanie i kształtowanie się asymetrycznych stosunków gospodarczych, dokonałem periodyzacji także zmian systemowych w Polsce (por. tab. 1, kolumna prawa).

Tabela 1. Transformacje systemu światowego a zmiany struktur politycznych i społecznych w Polsce

Świat	Polska
okresy	
	krakowski (1363–1475)
portugalski (1494–1580)	gdański (1475–1596)
niderlandzki (1580–1688)	warszawski I (1596–1700)
angielski I (1688–1792)	warszawski II (1700–1795)
angielski II (1792–1914)	zaborów (1795–1914)
amerykański (1914–.....)	współczesny (1914–.....)

Okres krakowski poprzedza transformację przyjmowaną za początek systemu kapitalistycznego i łączy się z wieloma ważnymi procesami. Po pierwsze, w tym czasie następuje upodobnienie się systemu zachodnio- i wschodnioeuropejskiego, charakteryzujące się między innymi wyrównaniem poziomu życia na obu obszarach, podobnymi przekształceniami w strukturze społecznej, rozwojem gospodarczym itd. Dystans ekonomiczny dzielący kraje kontynentu europejskiego uległ znacznemu skróceniu, zwłaszcza że Zachód w XIV w. przeżywał poważny kryzys demograficzny. W wyniku epidemii, klęsk elementarnych i wojen populacja w tej części Europy spadła o 40%, czego dalszą konsekwencją było obniżenie wydajności rolnictwa, inflacja, brak siły roboczej. Ówczesna Europa nie była liderem rozwoju

gospodarczego i cywilizacyjnego. Przeciwnie – w porównaniu z innymi regionami kontynent europejski był zapóźniony, co przejawiało się między innymi w ujemnym bilansie handlowym z Bliskim Wschodem i Indiami. Stąd na Starym Kontynencie istniało duże zapotrzebowanie na złoto i srebro, którym, z braku innej możliwości, płacono za sprowadzane ze Wschodu towary. Jeszcze w 1772 r. cesarz Chin Ch'ien Lung w liście do króla angielskiego Jerzego III pisał: „Nie widzę żadnych wartości w rzeczach dziwnych i pomysłowych i nie znajduję żadnego zastosowania dla towarów z twojego kraju” (Sowa 2008: 178). Jak twierdzi Marian Małowist, w późnym średniowieczu, czyli w wieku XIII i XIV, istotnym źródłem kruszcu była Europa Środkowa. Rejon Sudetów i Karpat stał się zagłębiem kopalnianym nie tylko metali szlachetnych i miedzi, ale także na przykład soli. Kruszcze były niezbędne dla pokrycia ujemnego bilansu handlu ze Wschodem, a także generalnie w związku z dynamicznie rozwijającą się wówczas gospodarką pieniężną. Z obszaru późnośredniowiecznych Węgier pochodziło około 1/3 światowego wydobycia złota i 1/4 europejskiego wydobycia srebra (Małowist 2006: 145-146). Działalność ta stanowiła także główne źródło przychodów państw tego regionu. Na przykład polski skarb królewski uzyskiwał z dzierżawy kopalni w Wieliczce około 1/4 swojego dochodu.

Znaczenie ekonomiczne regionu Sudetów i Karpat w XIII i XIV w. oraz przeżywający wówczas swój rozkwit handel w basenie mórz Czarnego i Śródziemnomorskiego tłumaczą zmiany terytorialne państwa polskiego – jego okresowe odsunięcie od Bałtyku i „ciężenie” w kierunku południowo-wschodnim. Staje się też jasne, dlaczego ośrodek władzy politycznej i administracyjnej sukcesywnie przenosi się z Wielkopolski do Małopolski. Zadecydowały o tym względy gospodarcze. Strategicznego znaczenia nabierały związki Polski z Czechami i Węgrami.

Okres krakowski skutkuje nie tylko, jak pisałem, skróceniem dystansu ekonomicznego między krajami Europy Zachodniej i Wschodniej, ale także pewnymi ważnymi tendencjami, jakie zaszły w strukturze społecznej. Charakteryzowały je większa mobilność, rozwój miast i względnie dobra materialna oraz własnościowa sytuacja chłopstwa. Chłopi w XIV i XV w. na ogół „bez przeszkód władali swymi gospodarstwami, stanowiącymi faktycznie dziedziczną własność użytkową”, a obciążenia pańszczyźniane były relatywnie niewielkie (Ihnatowicz i in. 1988: 106). W 1423 r. Władysław Jagiełło określił maksymalny wymiar pańszczyzny na 14 dni w roku. Formalnie przez następne dwa stulecia te obciążenie wzrosło do kilku, a nawet 10 dni w tygodniu (licząc dni robocze przepracowane przez chłopą z synem lub/i parobkiem).

Szczególny rozkwit przeżywa Kraków. Przypada on na koniec okresu panowania Kazimierza Wielkiego, czyli na lata 60. XIV w. i trwa do końca wieku XV, kiedy to rola gospodarcza i polityczna miasta uległa osłabieniu w związku z kryzysem w wydobyciu kruszców w Europie Środkowej i upadkiem (spowodowanym wieloma czynnikami, m.in. umacnianiem się państwa tureckiego i dynamicznym rozwojem handlu atlantyckiego) znaczenia śródziemnomorskich szlaków handlowych

łączących Europę Wschodnią z Bliskim Wschodem i Europą Zachodnią. Jeszcze w 1466 r. Polska podporządkowuje sobie Kaffę, jeden z najważniejszych późnośredniowiecznych czarnomorskich portów handlowych Europy, ale na krótko – do roku 1475. Zresztą miasto to wówczas odgrywa już coraz mniejszą rolę gospodarczą.



Ryc. 1. Śródziemnomorski i atlantycki szlak handlowy około roku 1500

Szlak śródziemnomorski związany z handlem lewantyńskim sięgał Bliskiego Wschodu, a za jego pośrednictwem także Indii i Dalekiego Wschodu. Jednym z celów państw europejskich, przede wszystkim Portugalii, było pominięcie krajów arabskich w handlu z Indiami, co stało się szczególnie ważne po umocnieniu się imperium tureckiego. Portugalia odniosła w tych poszukiwaniach sukces. Opływając afrykański Przylądek Dobrej Nadziei, połączono szlak północnoatlantycki ze szlakiem oceanicznym prowadzącym do Indii. Odkrycie Ameryki było niejako rezultatem ubocznym tych starań

Krótko mówiąc, z nastaniem okresu portugalskiego (por. tab. 1) zmienia się także sytuacja polityczna Polski. Granice państwa ponownie przesuwają się na północ, co oczywiście należy łączyć ze wzrostem znaczenia szlaków atlantyckich w wymianie ekonomicznej. Wydobycie kruszców jako dominujący sektor gospodarki ustępuje produkcji rolnej (w polskim przypadku produkcji zboża, w innych krajach regionu np. wałów) oraz jego eksportowi do krajów Europy Zachodniej.

Okres gdański łączy się już ze wzrostem gospodarczym i rozwojem handlu atlantyckiego, w którym najważniejszą rolę odegrała Portugalia. Kraj ten był jednak ściśle zależny od kapitałów włoskich, przede wszystkim Genui. Dzięki środ-

kom finansowym uzyskanym od Włochów Lizbona sukcesywnie kolonizowała coraz większe obszary. Pod koniec XV w. flota portugalska opłynęła Afrykę i zaraz po tym dotarła do Indii oraz – w kierunku zachodnim – do wybrzeży Ameryki Południowej (Brazylia). Głównym celem tej ekspansji były szlachetne kruszce i tania niewolnicza siła robocza. Marian Małowist stwierdza, że wymiana towarowa między Portugalią a krajami Czarnego Łądu, potem także Ameryki Łacińskiej, od początku oddziaływała pobudzająco na wytwórczość rzemieślniczą w zachodniej Europie, przede wszystkim na produkcję wyrobów metalowych w Niemczech i Niderlandach. Ekspansja portugalska

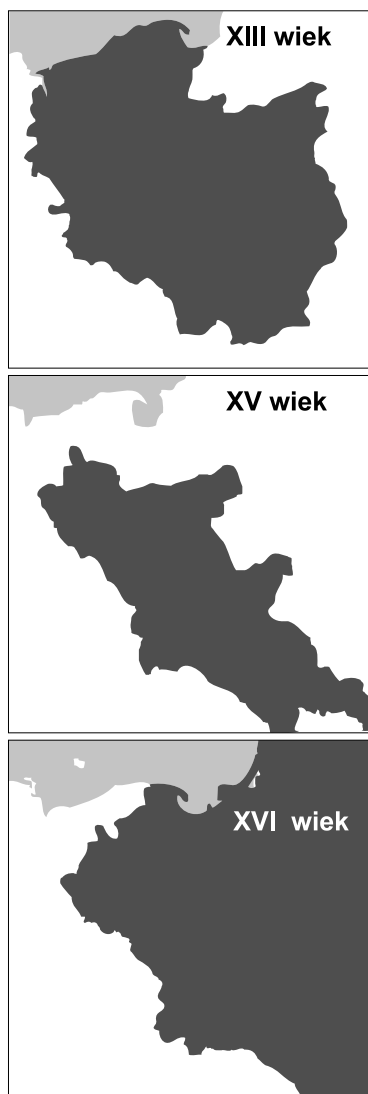
[...] otworzyła także nowe i szerokie pole działania dla ówczesnego wielkiego kapitału kupieckiego, reprezentowanego przez firmy włoskie i niemieckie. Wprawdzie umożliwiło to Portugalczykom podboje kolonialne, ale jednocześnie coraz bardziej uzależniało ich ekonomicznie od czynników zewnętrznych i powodowało odpływ pieniędzy z Portugalii do innych krajów (Małowist 1969: 267).

Handel kolonialny nie przyczynił się do długofalowego wzrostu ekonomicznego Portugalii, ale „sprzyjał akumulacji kapitału i rozwoju kapitalizmu na przodujących gospodarczo terenach europejskich” (Biezuńska-Małowist, Małowist 1987: 322). Portugalczycy tylko utorowali mocarstwu europejskim drogę do eksploatacji krajów zamorskich, w pierwszym okresie przede wszystkim Niderlandom.

Pod wpływem ekspansji kolonialnej i wzrostu znaczenia handlu atlantyckiego szczególnej wagi dla Polski (czy szerzej Europy Środkowo-Wschodniej) nabrało odzyskanie gospodarczych wpływów w basenie Morza Bałtyckiego. Podobnie jak poprzednio tendencja ta przejawia się w zmianach granic politycznych państwa i kształtowaniu się nowych ośrodków władzy polityczno-ekonomicznej (por. ryc. 2). Chociaż do końca XVI w. Kraków formalnie pozostaje stolicą Polski, pod koniec wieku XV wyrasta poważny konkurent – Gdańsk.

Odzyskanie dostępu do Bałtyku wiązało się z szeregiem wojen i pokonaniem zakonu krzyżackiego, czego bezpośrednim skutkiem było podporządkowanie się Gdańska Koronie Polskiej. Miasto zachowało swoją daleko idącą autonomię, a dalej uzyskało wpływ na kierunki polityki gospodarczej. Po wojnie trzynastoletniej, w drugiej połowie XV w., Korona szybko zadłużyła się u niemieckiego mieszczaństwa Gdańska, które rozpoczyna karierę jako pośrednik w rosnącym handlu z zachodnią Europą.

Tendencje te nie miały, wbrew pozorom, charakteru czysto politycznego, lecz przede wszystkim społecznego. Najlepszym tego przykładem jest historia rodziny Koperników, która pochodziła ze Śląska Opolskiego, ze wsi Koperniki, zajmującej się prawdopodobnie eksploatacją miedzi (od łacińskiego terminu *cuprum* i średniowiecznej niemieckiej formy *kopper* oznaczających miedź). Rodzina Mikołaja Kopernika astronoma działała na terenie Śląska i Małopolski. Jeden z jej przedstawicieli otrzymał (w 1396 r.) obywatelstwo Krakowa. Odtąd krakowska linia



Ryc. 2. Zmiany granic państwa polskiego od XIII do XVI w.

Organizmy polityczne w perspektywie analiz długookresowych ujawniają swoją podatność na przekształcenia (takie jak zmiany terytorialne i zmiany usytuowania ośrodków władzy oraz administracji), dokonujące się pod wpływem globalnych procesów gospodarczych. Granice polskiej organizacji politycznej, której charakter ustrojowy zmieniał się, sukcesywnie uległy przesunięciu (między XIII i XV w.) w kierunku południowo-wschodnim ku obszarowi Sudetów i Karpat oraz czarnomorskim szlakom handlowym. Po wyczerpaniu się złóż kruszców (złota i srebra) w Europie Środkowej i spadku znaczenia handlu we wschodniej części basenu Morza Śródziemnomorskiego decydujący dla państwa polskiego stał się dostęp do portów bałtyckich oraz opanowanie dorzecza Wisły, a także Niemna i Dźwiny, głównych szlaków eksportowych zboża i innych produktów rolnych (Puzik, Szulc 2003)

Koperników bogaci się i awansuje do grupy zamożnych kupców. Wzmianki o ojcu astronoma, także Mikołaju Koperniku, mówią, że jako kupiec krakowski w 1447 r. utrzymuje ożywione kontakty z Gdańskiem, gdzie sprzedaje miedź słowacką. Ostatecznie Mikołaj Kopernik ojciec przenosi się na stałe do Torunia w latach 50. XV w., gdzie w roku 1462 żeni się z córką Łukasza Watzenrodego, należącego do toruńskiego patrycjatu (Biskup, Dobrzycki 1972: 21-27). Droga awansu rodziny Koperników i zamiana miejsca zamieszkania doskonale ilustrują dokonujące się przemiany społeczno-gospodarcze w Polsce na przełomie wieku XIV i XV.

Gdańsk przyciągał przede wszystkim rozwijającymi się możliwościami handlu zbożem spławianym tu Wisłą i jej dopływami. Fakt ten odegrał decydującą rolę w kształtowaniu się systemu gospodarczego i społeczno-politycznego w Polsce. Odbiorcą zboża były przede wszystkim urbanizujące się i zyskujące coraz większe znaczenie w światowej ekonomice Niderlandy. Niektórzy autorzy dowodzą, że w XVI w. około 1/4 niderlandzkiego zapotrzebowania na zboże pochodziła z nad Bałtyku, przede wszystkim z Gdańska (Małowist 1969: 97). W okresie tym główne dochody Korony Polska zaczyna czerpać z myta i opłat portowych. Rosną one znacznie wraz z wzrostem wywozu zboża.

Rozwijający się handel zbożem i artykułami rolnymi chociaż pozwolił początkowo uczestniczyć krajom regionu w atlantyckiej wymianie handlowej, w perspektywie długoterminowej pociągnął za sobą szereg negatywnych konsekwencji. Wyznaczone Polsce w globalnym podziale pracy miejsce doprowadziło przede wszystkim do większych nierówności społecznych. Istnieje wyraźna korelacja pomiędzy wzrostem znaczenia handlu zbożem a ubezwłasnowolnieniem chłopstwa, regresem w rozwoju miast i pojawieniem się ogromnych różnic majątkowych.

Okres warszawski I i II – oczywistą konsekwencją przedstawionego tu trendu było przeniesienie przez Zygmunta III Wazę w 1596 r. stolicy kraju z Krakowa do Warszawy. Okres ten wiążący się z dominacją Niderlandów łączył się jednocześnie zarówno ze wzrostem handlu zbożem, którego moment kulminacyjny przypada na pierwsze dziesięciolecia XVII w., jak też utrwaleniem się pańszczyźnianych stosunków społecznych, gwarantujących tanią siłę roboczą. Jeszcze w XVI w. szlachta uzyskiwała wolną rękę w sprawie ustalania długości pracy przy pańszczyźnie, co skutkowało najczęściej dwoma dniami pracy z łanu na tydzień. W połowie XVII w. pańszczyzna dochodziła do czterech–pięciu dni, w XVIII w. zaś nieraz do sześciu–siedmiu czy nawet 10 dni w tygodniu.

Utrzymanie się stosunków pańszczyźnianych na ziemiach polskich i w Europie Środkowo-Wschodniej do XIX w. było ewenementem w skali kontynentu (na Bałkanach np. stosunki agrarne ułożyły się inaczej) i wynikało z dostosowania jego systemu gospodarczego do potrzeb rozwijającego się kapitalizmu na Zachodzie, potrzebującego z jednej strony taniej produkcji rolnej i surowców, a z drugiej rynku zbytu na wyroby rzemieślnicze i luksusowe. Uzależniało to Polskę i region, na sposób kolonialny, od wahań koniunktury gospodarczej w krajach zachodniej

Europy i oznaczało narzucenie polityki gospodarczej, a zwłaszcza handlowej przez silniejszych kapitałowo partnerów z Zachodu. W XVIII w. system produkcji rolnej przechodził w Polsce głęboki kryzys, na co składało się wiele czynników: zniszczenie kraju wojnami, światowy spadek cen zbóż oraz wydajności samego rolnictwa. Kryzys zyskowności produkcji rolnej skutkował presją na obniżenie kosztu siły roboczej poprzez zwiększenie powinności pańszczyźnianych.

Kryzys gospodarki pańszczyźnianej wyrażał się w całkowitym podporządkowaniu politycznym Polski i **okresem rozbiorów** pomimo wcześniejszych prób ratowania sytuacji i podjęcia trudu tzw. modernizacji. W zasadzie dla wszystkich krajów regionu okres ten kończy się utratą suwerenności politycznej i narzuceniem wcześniej ukształtowanych stosunków ekonomicznych. Doskonale ten proces widać na przykładzie Wielkopolski. Utrwalenie się granic rozbiorowych w 1815 r. szybko doprowadziło nie tylko do powstrzymania rozwoju przemysłu w Wielkopolsce, ale nawet do regresu w tym względzie. Na przykład przemysł włókienniczy, wiodąca gałąź produkcji systemu kapitalistycznego w XIX w., początkowo pomyślnie się tu rozwijający, wskutek rozbiorów gwałtownie stracił na znaczeniu. Liczba warsztatów tkackich w Wielkim Księstwie Poznańskim zmniejszyła się między rokiem 1819 a 1861 z 1113 do 199 (Radkiewicz 1962: 15). Rzecz charakterystyczna, że w tym samym czasie następowała intensywna industrializacja Niemiec, które już wówczas więcej żywności sprowadzały niż eksportowały.

Odtąd – pisze jeden z historyków – zgodnie z intencjami polityki pruskiej Poznańskie rozwijało się jako region rolniczy, mający zaopatrywać rozwijające się pod względem przemysłowym Niemcy w produkty żywnościowe i surowce rolnicze (Makowski 1984: 11).

Gwałtownie w różnych okresach zaczęły się rozwijać gałęzie przemysłu rolnego i spożywczego, na przykład w drugiej połowie XIX w. przemysł cukrowniczy. Sytuacja ta znajdowała odzwierciedlenie także w strukturze społecznej Wielkopolski – liczba pracowników najemnych w rolnictwie w latach 60. i 70. XIX w. przekraczała około 20-krotnie liczbę pracowników najemnych przemysłu i rzemiosła. W tych warunkach, jako konsekwencja narzucenia Wielkopolsce miejsca w globalnym podziale pracy, zaczął rozwijać się przemysł będący jedynie koniecznym uzupełnieniem produkcji rolnej, czego ukoronowaniem było powołanie Zakładów Cegielskiego produkujących narzędzia i urządzenia rolnicze.

Okres współczesny łączy z ukształtowaniem się i utrwaleniem amerykańskiej dominacji politycznej oraz gospodarczej. W czasie tym, mimo formalnego odzyskania suwerenności, Polska wraz z innymi krajami regionu pozostaje w dalszym ciągu w relacjach silnego uzależnienia ekonomicznego i politycznego konkurujących z sobą na arenie międzynarodowej ośrodków władzy. Charakterystykę podstawowych procesów z tym związanych przedstawił Giovanni Arrighi w pracy *Rynek globalny* (2004), a główne ich konsekwencje dla stosunków społecznych w Polsce przedstawiłem w artykule *Współczesny ruch pracowniczy w Polsce – od*

realnego socjalizmu do realnego kapitalizmu (2007b). Wcześniej główną rolą Polski, wraz z innymi krajami regionu, było zapewnienie dostaw produktów rolnych dla gwałtownie uprzemysławiających się krajów Europy Zachodniej. Z biegiem czasu stawała się ona zapleczem produkcji surowcowej (np. węgiel, siarka itp.) i ciężkiej (typu przemysł stoczniowy), kiedy równolegle kraje centrum kapitalizmu rozwijały swoje gospodarki w kierunku usług i wymiany handlowej. Dokonała się kolejna transformacja, w rezultacie której reprodukowano zależność Polski od Zachodu. Najpierw w okresie dwudziestolecia międzywojennego skutkowała ona podporządkowaniem sporej części spółek kapitałowi zagranicznemu. W 1937 r. na 1066 czynnych spółek kapitał zagraniczny ulokowany był w 391 z nich. Mierząc wielkością kapitałów, zagraniczni inwestorzy skupiali 40% wartości wszystkich udziałów (*Mały rocznik statystyczny*, 1938). Po drugiej wojnie światowej formalne uspołecznienie środków produkcji nie zmieniło sytuacji i asymetryczność w relacjach gospodarczych przetrwała. Jak się okazało i na co uwagę zwracał Celso Furtado, państwowa własność środków produkcji nie wystarczyła do usunięcia zjawiska uzależnienia, zwłaszcza gdy kraj pozostawał w sytuacji kulturowej satelity „krajów centrum systemu kapitalistycznego” (Furtado 1982: 97). Poza krótkim 10–15-letnim epizodem, kiedy kraje Europy Środkowo-Wschodniej zostały całkowicie podporządkowane hegemonicznym dążeniom ZSRR (stalinizm), od połowy lat 60. wracają one na orbitę kulturowej i przede wszystkim kapitałowej zależności od Zachodu.

W pierwszym okresie intensywna industrializacja Europy Środkowo-Wschodniej następowała według tej samej co na Zachodzie fordystycznej i taylorowskiej logiki. W znakomitej książce *Prywatyzując Polskę* Elizabeth Dunn (2008: 33) pisze:

Fordyzm i państwowy socjalizm posługiwały się tym samym projektem modernizacyjnym, jednak skończyły jako dwie różne nowoczesności.

Można się z Dunn zgodzić, że „dwie różne nowoczesności” oznaczają *de facto* wyznaczenie Polsce, kolejny raz, podporządkowanej pozycji w relacjach gospodarczych i politycznych z Zachodem. Do dziś nie straciły na aktualności słowa Witolda Kuli (1947: 30), że w Polsce

[...] zawsze mamy do czynienia z narzucaniem polityki gospodarczej, a zwłaszcza handlowej, przez silniejszych od nas kontrahentów, wyznaczeniem możliwości rozwojowych i polityki gospodarczej przez ogólną sytuację na rynkach światowych.

Zatem, ekonomiczne statystyki z lat 70. XX w., ukazujące Polskę jako lidera w niektórych sektorach produkcji, stały się oznaką „rozwoju niedorozwoju”. Szczególnego znaczenia nabrało później, od połowy lat 70. XX w., uzależnienie od kapitału finansowego.

Tabela 2. Struktura importu i eksportu polskiego według grup krajów w latach 1970–1980 w procentach (Skodlarski 2000: 481)

Wyszczególnienie	Rok		
	1970	1975	1980
	import		
Kraje socjalistyczne	68,6	45,8	55,6
Kraje kapitalistyczne	31,4	54,2	44,4
	eksport		
Kraje socjalistyczne	63,9	59,9	55,9
Kraje kapitalistyczne	36,1	40,1	44,1

Analizując strukturę importu i eksportu Polski w latach 1970–1980 (por. tab. 2), dojdziemy do kilku zasadniczych wniosków. Po pierwsze, już pod koniec lat 60. Polska miała silne związki w wymianie handlowej z Zachodem i rosły one sukcesywnie do roku 1970. Nie jest zatem prawdą, że wolumen wymiany był jednoznacznie zdominowany przez handel ze Wschodem, w tym z ZSRR. Po drugie, pod koniec lat 70. XX w. Stany Zjednoczone narzuciły politykę wysokiego oprocentowania, co doprowadziło do gigantycznego zadłużenia i niewypłacalności większości gospodarek peryferyjnych. Presja ta ostatecznie spowodowała kolejną transformację i bezpośrednie podporządkowanie krajów Europy Środkowo-Wschodniej kapitałowi zachodniemu i jego agendom, na przykład Międzynarodowemu Funduszowi Walutowemu (Polska podpisuje z nim umowę już w 1986 r.) i Bankowi Światowemu.

Spróbujmy zilustrować tezę o odtworzeniu się relacji zależności od Zachodu w okresie realnego socjalizmu. Trzymając się poprzedniego przykładu – Zakładów Cegielskiego, które w omawianym okresie przechodzą od produkcji maszyn i urządzeń rolniczych do produkcji na rzecz transportu, najpierw kolejowego (szynowego), a od końca lat 50. XX w. morskiego, stając się regionalnym potentatem produkcji silników okrętowych. Choć wydawało się, że budowa statków będzie oznaczała dla polskiej gospodarki modernizację i da możliwość silniejszego powiązania polskiego systemu gospodarczego z międzynarodową wymianą ekonomiczną oraz pozwoli na partycypację w ważnym sektorze kapitalistycznej gospodarki, jakim jest transport, to w rzeczywistości stało się (jest) inaczej. Po pierwsze, w Zakładach Cegielskiego spora część zysków z produkcji silników jest transferowana na Zachód z powodu opłat licencyjnych. Po drugie, choć około 90% handlu światowego realizowana jest poprzez transport morski, co czyni przemysł stoczniowy jedną z najszybciej rozwijających się gałęzi przemysłu w świecie, to

w istocie nie produkcja jest tu najbardziej dochodowa. Polska zajmuje piątą pozycję na świecie, jeżeli chodzi o produkcję statków, ale obroty handlowe jej portów są 10 razy mniejsze niż Wielkiej Brytanii i dziewięć razy mniejsze niż Holandii. Towarów tych nie przewozi także polska flota, bowiem liczba około 137 statków handlowych w 2005 r. jest (jak na uzyskiwane wielkości w ich produkcji) wyjątkowo skromna – mniejsza na przykład 20-krotnie od floty niemieckiej, sześciokrotnie od holenderskiej (*Rocznik statystyczny Gospodarki Morskiej*, 2007). Przemysł stoczniowy jest przykładem uzależnienia gospodarki polskiej od kapitału zachodniego. Produkcja statków, często nierentowna między innymi z powodu rozliczeń w dolarach USA, jest obecnie w całości eksportowana na Zachód. Eksport ten *de facto* dotuje państwo. Z drugiej strony, likwidacja tej produkcji wywołałaby reperkusje społeczne skutkujące jeszcze większymi kosztami niż ujemny bilans w dzisiejszej wymianie handlowej. Podobne procesy można prześledzić na przykładzie przemysłu motoryzacyjnego, który Beverly Silver (2003) nazwała wiodącą gałęzią produkcji kapitalistycznej w XX w. od momentu ulokowania się Fiata w Polsce w latach 60. po dziś, kiedy Europa Środkowo-Wschodnia staje się potentatem w światowej produkcji aut i części samochodowych.

ASYMETRIA STOSUNKÓW GOSPODARCZYCH A NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE

Zanim przejdziemy do odpowiedzi na pytanie, jak opisana asymetria stosunków ekonomicznych i gospodarczych między Europą Środkowo-Wschodnią a Zachodem wpływa na nierówności społeczne, spróbujmy dokonać krótkiego podsumowania. Państwa Zachodnie zawsze zachowywały centralną (w sensie funkcjonalnym) pozycję w międzynarodowej wymianie gospodarczej. Według G. Arrighiego znalezienie się w środku globalnej sieci handlu oznacza lepszy dostęp do globalnych zasobów, co skutkuje możliwością „odcinania kuponów” od znajdującego się w ciągłym ruchu kapitału i czerpania dochodów z pracy fizycznej oraz umysłowej mieszkańców innych państw (Arrighi 2004). Polska i inne kraje regionu starały się włączyć w międzynarodową wymianę dóbr. Początkowo szanse odniesienia w tym względzie sukcesu przez poszczególne kraje kontynentu europejskiego były wyrównane. W XVI i XVII w. wydawało się, że Polska zyskuje na gwałtownym przyspieszeniu rozwoju Europy, jaki się dokonał dzięki ekspansji kolonialnej i atlantyckiej wymiany handlowej. Jednak współudział w globalnej cyrkulacji kapitału miał charakter jednostronny: był możliwy tylko dzięki wyzyskowi taniej, półniewolniczej siły roboczej pańszczyźnianego chłopstwa, oparciu gospodarki na monokulturze rolnej i zahamowaniu rozwoju bardziej różnorodnych form stosunków społeczno-ekonomicznych. W wyniku tego nastąpił regres rozwoju miast i na przełomie XVII i XVIII w. spadek wydajności produkcji rolnej,

a zatem efektywności całego systemu pańszczyźnianego. Kiedy w dobie rewolucji przemysłowej wyłania się dojrzała postać systemu kapitalistycznego, Polska i inne kraje regionu są faktycznie obszarami skolonizowanymi i podporządkowanymi nie tylko w sensie ekonomicznym, ale także politycznym innym ośrodkom globalnej władzy. Śledząc zatem następujące po sobie okresy: krakowski, gdański, warszawski (I i II), zaborów i współczesny, odkrywamy proces uzależniania się od Zachodu, narastającego niedorozwoju regionu oraz kształtowania się specyficznych form nierówności społecznych nie tylko w układzie globalnym, ale także wewnętrznym, charakterystycznym dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Proces kształtowania się zależności, historycznie rzecz ujmując, nie był jednorodny i ulegał zmianie: od asymetrii w wymianie komparatatywnej przez militarne podporządkowanie po ekspansję kulturową. Nie można go zredukować do jednego decydującego czynnika.

Istotą kształtujących się w warunkach asymetrycznych relacji gospodarczych stosunków społecznych w danym kraju jest (była) reprodukcja uzależnienia i nierówności społecznych. Fernand Braudel charakteryzując relacje społeczne, które zaczęły się utrzymywać w Polsce i całym regionie u zarania kapitalizmu 500 lat temu, pisał:

Wielki posiadacz ziemski nie jest kapitalistą, ale służy kapitalizmowi z Amsterdamu, jest jego narzędziem i współpracownikiem. [...] Zmuszał do pracy dla siebie chłopów oraz dużą część miast, zdominował rolnictwo, a nawet manufakturę – właściwie całą produkcję. I gdy mobilizuje owe siły, aby służyły cudzoziemskiemu kapitalizmowi, sam staje się aktorem tego systemu (Braudel 1992: 244-246).

Na handlu zbożem bogacili się przede wszystkim zachodni kupcy i patrycjat Gdańska. Norman Davies tak charakteryzuje ówczesne zależności:

Sumy naprawdę duże wędrowały za granicę jako zyski holenderskich przedsiębiorców lub pozostawały w Gdańsku w kufrach finansistów, właścicieli manufaktur i kupców. Gdańscy patrycjusze byli równie zamożni, jak wielcy magnaci, z których wielu było zresztą u gdańszczan zadłużonych po uszy. Ci, którzy skarżyli się na lichwiarskie procenty pożyczek – wynosiły one od 18% do 20% i były trzy lub cztery razy wyższe od procentów obowiązujących w operacjach między samymi gdańszczanami – czy też na bezwstydne przekupstwo stosowane wobec wybitnych polityków, wkrótce odkrywali, że praktycznie rzecz biorąc niewiele da się w tej sprawie zrobić. Król Stefan Batory powiedział kiedyś ze smutkiem, że „gdańszczanie strzelają złotymi kulami”. W r. 1637 sam Władysław IV pożyczył od gdańszczanina Georga Hawelki sumę jednego miliona złotych. Gdańsk żył – i to dobrze – z Rzeczypospolitej. Pod niejednym względem handel wzdłuż szlaku na Wiśle był interesem korzystnym tylko dla jednej ze stron (Davies 1993: 380).

Przewaga gdańskich kupców wynikała nie tylko z dostępu do dużych kapitałów generowanych w krajach zachodniej Europy, a w omawianym okresie przede wszystkim w Niderlandach, ale także z ich monopolistycznej pozycji, której charakter analizuje Witold Kula:

W Gdańsku na rynku spotykają się trzy czynniki: polski szlachcic, lub raczej jego urzędnik, gdański kupiec-pośrednik i zachodnioeuropejski kupiec-eksporter. Kupiec gdański zajmuje postawę uprzywilejowanego monopolistycznego pośrednika. Liczyć się musi z kupcem zachodnioeuropejskim, gdyż ten ostatni ma wybór: może zamiast w Gdańsku szukać potrzebnego sobie zboża w innym porcie bałtyckim. Nie musi natomiast liczyć się ze szlachcicem-dostawcą, którego Wisła nigdzie indziej niż do Gdańska nie zawiedzie. Przy każdorazowej transakcji wyrażało się to sytuacją przymusową, w jakiej znajdował się przybywający ze zbożem: wracać z towarem nie mógł, sprzedać musiał. W dodatku sama sytuacja gdańszczan, jak również miejska organizacja życia gospodarczego sprawiała, że kupcy gdańscy byli silnie zorganizowani (inaczej nie mogliby wykorzystać swej monopolistycznej sytuacji). Nabywcy zagraniczni reprezentowali organizacyjne potęgi. Zbywcy zaś polscy nie tylko że zorganizowani nie byli, lecz konkurowali między sobą, nie mając w dodatku w zapleczu silnego państwa, które broniłoby ich interesów (Kula 2004: 199).

Wymiana komparatatywna między Europą Środkowo-Wschodnią a Zachodem ukształtowała się w sposób, jak widzimy, asymetryczny. Jeżeli ceny zbóż spadały, najczęstszym wyjściem dla dostawców było zwiększenie ciężarów pańszczyźnianych, bowiem był to w zasadzie jedyny znany wówczas sposób podniesienia rentowności produkcji rolnej. W systemie pańszczyźnianym chłopstwo faktycznie było wyłączone z uczestnictwa w wymianie towarowo-pieniężnej, a ustrój agrarny na terenie Europy Środkowo-Wschodniej charakteryzował się korzystną dla właścicieli folwarków autarkią. Po drugie, poprzez tzw. przywiązanie chłopą do ziemi trudna stawała się jakakolwiek (horyzontalna czy wertykalna) mobilność społeczna. Podupadłe polskie miasta w XVII i w pierwszej połowie XVIII w. produkowały na bardzo ograniczony rynek, a ich mieszkańcy musieli zadowolić się małymi obrotami. Stąd nie zdołało się wykształcić polskie mieszczaństwo. Bogatsza szlachta zaopatrywała się przeważnie w towary pochodzenia zagranicznego, najczęściej zachodnioeuropejskiego, stymulując tym samym rozwój produkcji na Zachodzie i przysparzając zysków tamtejszej rodzącej się burżuazji. Jednocześnie szlachta zachowywała swoją niezależność kulturową, co było bardzo dobrze widoczne w jej relacjach z gdańskimi kupcami. Różniły ich nie tylko interesy ekonomiczne, ale także język i wyznanie, a dalej także wykształcenie czy ubiór. Nie tylko gdańscy, ale generalnie pruscy mieszczaństwo identyfikowali się przede wszystkim z protestancką kulturą niemiecką. Pomimo formalnej przynależności Prus do Korony Polskiej przejawiały one od samego niemal początku tendencje separatystyczne, ciążąc ku krajom rozwiniętej Europy Zachodniej.

Wymiana komparatatywna trwała dopóki dopóty nie doszedł w stosunkach handlowych dyskurs kolonialny, uosabiany najlepiej przez dominację brytyjską. Dla Polski i innych państw Europy Środkowo-Wschodniej skutkowało to utratą suwerenności i siłowym podporządkowaniem tego obszaru interesom rozwiniętej już zachodniej burżuazji. Jak wyglądała struktura i nierówności społeczne w okresie zaborów, przyjrzyjmy się na przykładzie Wielkopolski.

Tabela 3. Porównanie odsetka ludności danej kategorii od końca XVI do początku wieku XX (Ihnatowicz i in. 1988: 239 oraz Leszczyńska, Lisiecka 2007: 113)³

Struktura społeczna w Polsce pod koniec XVI w.			Struktura społeczna w Polsce w latach 20. XX w.	
Kategoria ludności	Wielkopolska	Małopolska	Polska	kategoria ludności
Szlachta folwarczna	4,1	5,3	1,9	ziemiaństwo i przemysłowcy
Szlachta zagrodowa i bezrolna	3,5	1,0	5,0	pracownicy umysłowi, wolne zawody
Duchowieństwo	0,4	0,3		
Ludność rzemieślnicza i handlowa	10,0	12,0	11,2	drobnomieszczaństwo
Ludność kmiecia	53,0	48,1	52,2	włościanie
Ludność małorolna i bezrolna	29,0	33,3	10,8	robotnicy rolni
			17,7	robotnicy poza rolnictwem
			1,2	ludność bez dochodów

W latach 60. i 70. XIX w. 57% ziem w Wielkopolsce była w posiadaniu 2,5% właścicieli. Połowa rodzin chłopskich nie miała ziemi w ogóle. Chłopi, którzy uwłaszczyli się na ziemi po zniesieniu pańszczyzny, co następowało sukcesywnie w latach 1823–1865, musieli za nią zapłacić lub odrobić na folwarku. Część z nich została ekonomicznie uzależniona od właścicieli majątków. Nadal, pomimo formalnego oswobodzenia, musieli świadczyć na ich rzecz cztery–pięć dni pracy w tygodniu. Ostatecznie gospodarka rolna w Wielkopolsce została zdominowana z jednej strony przez dużych właścicieli ziemskich i silne gospodarstwa chłopskie, z drugiej przez bezrolnych, którzy stali się pracownikami najemnymi. Ich liczba w latach 1810–1861 podwoiła się i wynosiła 237 tys. Dla porównania, w rzemiośle w Wielkopolsce pracowało w tym czasie (lata 60. XIX w.) 37 tys. rzemieślników, z czego 2/3 prowadziło własne zakłady. Za robotników najemnych można było uznać około 12 tys. zatrudnionych (na podstawie: Radkiewicz 1962 oraz Makowski 1984). Możliwość zdobycia pracy poza rolnictwem była zatem niewielka. Nie wykształciło się także polskie mieszczaństwo i burżuazja. Generalnie burżuazja przemysłowa i handlowa w Wielkopolsce była słaba i w większości „składała się

³ Jak widzimy, hierarchiczny układ struktury społecznej okazał się wyjątkowo trwały. Zachowały się podstawowe „zręby” klas społecznych i ich proporcje ilościowe (zaczynając od dołu tab.): pracowników najemnych, chłopstwa dysponującego ziemią, mieszczaństwa oraz dwóch kategorii klasy wyższej (dane w %).

z Niemców i germanizujących się Żydów” (Makowski 1984: 14). Niemcy w XIX w. opanowali administrację, policję, wojsko i ważniejsze stanowiska w gospodarce. Choć oficjalna polska historiografia podnosi przede wszystkim wątki oporu przeciwko germanizacji, to jej proces postępował dość wyraźnie. Niemcy stali się ludnością ilościowo dorównującą Polakom w większości miast Wielkopolski – narodowościowa dominacja Polaków zdołała się utrzymać na wsi. Wyraźne były też różnice majątkowe pomiędzy obiema nacjami.

Niemcy zatem stanowili władzę polityczną i tak naprawdę gospodarczą. Przeważnie byli mieszkańcami miast, lepiej wykształconymi i dysponującymi wyższymi dochodami. Polacy to przede wszystkim chłopi posiadający niskie dochody i uzależnieni od systemu gospodarki folwarcznej, pozostającej w dyspozycji polskich ziemian. Oś podziałów społecznych przebiegała według dwóch kryteriów – narodowościowego i agrarnego.

W okresie współczesnym na terenie Europy Środkowo-Wschodniej, pomimo formalnego odzyskania suwerenności politycznej, stosunki społeczne w dalszym ciągu przybierają formę, która gwarantuje odtworzenie się relacji uzależnienia, a lokalne elity reprezentują interesy krajów centrum gospodarki kapitalistycznej, konkurujących między sobą o władzę hegemoniczną. Mechanizm ten scharakteryzuje Andre Gunder Frank, pisząc, że podporządkowanie warunkuje ewolucję struktury społecznej, polityki, ideologii i kultury, które później pogłębiają ekonomiczny niedorozwój. Funkcjonowanie lokalnych elit, nazywanych kompradorskimi, jest przez niego postrzegane zdecydowanie negatywnie. Frank wskazuje, że interesy burżuazji z terenów peryferyjnych powiązane są bardziej z interesami krajów centralnych niż ich własnymi (Sowa 2008: 157). Taka sytuacja była charakterystyczna dla całego ostatniego okresu i nie zmieniło tego wprowadzenie realnego socjalizmu. W dalszym ciągu elity, które wprawdzie formalnie nie były właścicielami, ale w istocie dysponowały środkami produkcji, nie tylko zajmowały uprzywilejowane pozycje w strukturze społecznej, ale dokonywały reprodukcji uzależnienia polski od międzynarodowego kapitału. Według Bogdana Macha, do tej uprzywilejowanej grupy dysponentów należeli przede wszystkim „dyrektorzy państwowych przedsiębiorstw i instytucji, sprawujący nad nimi całościową kontrolę oraz mający efektywny wpływ na kształtowanie się strategii rozwojowych”. Składała się ona „w co najmniej 60% z członków PZPR, odznaczała się bardzo wysokim stanem materialnego posiadania i generalnie bardzo wysokim poziomem formalnego wykształcenia”. Mach twierdzi, iż istotną rolę odgrywali także „eksperti i specjaliści”, mieszanek „starej” (przedwojennej) i „nowej” inteligencji, której około 15% należało do PZPR. Grupa ta była dobrze wykształcona, cieszyła się znacznym prestiżem, a jej udział we władzy (bezpośredni lub pośredni) wykazywał tendencję rosnącą (Mach 2001: 122-123). Reprywatyzacja przeprowadzona, jak wspominałem, pod dyktando ośrodków międzynarodowego kapitału dokonywała się za aprobatą tych właśnie elit.

ZAKOŃCZENIE

Badania nad zagadnieniem asymetryczności stosunków gospodarczo-społecznych między krajami Europy Zachodniej a resztą świata rozwijały się równolegle w wielu krajach. Ogniskowały się one na próbach odpowiedzi na kilka zasadniczych pytań. Po pierwsze: Dlaczego na niewielkim obszarze w Europie Zachodniej rozwinęła się potęga gospodarcza i wojskowa zdolna podporządkować resztę globu? Po drugie: Czy ten spektakularny rozwój nie wiązał się z utrzymaniem asymetrycznych relacji gospodarczych, nierówności społecznych i dominacji politycznej Europy Zachodniej nad resztą świata? Dwóch wybitnych polskich historyków – Marian Małowist i Witold Kula – w swoich pracach dowodzi, że niedorozwój Europy Środkowo-Wschodniej nie był przypadkowy i pozostawał w ścisłej korelacji z rozwojem systemu kapitalistycznego w Europie Zachodniej. Niezależnie, ale do podobnych wniosków doszli także przedstawiciele tzw. teorii zależności, rekrutujący się spośród badaczy południowoamerykańskich. Jeden z ich przedstawicieli – Celso Furtado (1982) – dowodził wprost, że kapitalizm nie może istnieć bez asymetrycznych stosunków gospodarczych i bez wyzysku społecznego, który leży u podstaw niedorozwoju wielu kraju.

W definiowaniu nierówności i niedorozwoju Europy Środkowo-Wschodniej wątpliwość budzi odwoływanie się do postkomunizmu jako sposobu wyznaczenia zakresu badań. Takie podejście oczywiście ukierunkowuje postrzeganie problemów i jednocześnie skraca perspektywę czasową analizy do ostatnich 50–70 lat. To zdecydowanie za krótki okres, aby właściwie zinterpretować strukturalne przyczyny szeregu zjawisk. Możliwe są różne interpretacje tego, czym był komunizm traktowany jako część globalnego układu gospodarczego. Na przykład Noam Chomsky pisał o komunizmie jako próbie wyłamania się spod uzależnienia:

W wieku XV w Europie zaczął się podział na rozwijający się Zachód oraz pełniący wobec niego służebną rolę Wschód. Podział ten pogłębił się na początku wieku XX, kiedy Rosja wyłamała się z systemu kapitalistycznego (Chomsky 2000: 23).

Inną interpretację podaje Tony Cliff. Porewolucyjna Rosja pozostaje w jego interpretacji częścią świata kapitalistycznego (państwowy kapitalizm), w pewnym sensie jego logiczną konsekwencją. Tylko dzięki scentralizowanej władzy bolszewików możliwa stała się intensywna industrializacja i akumulacja kapitału poprzez ograniczenie spożycia oraz dokonanie strukturalnych przekształceń społecznych, które jednak nie odzwierciedlały Marksowskich postulatów humanistycznych; były tak naprawdę kontynuacją kapitalistycznego sposobu organizacji społeczeństwa (Cliff 1992). Ciekawa jest także interpretacja Elizabeth Dunn, która początkowy rozwój (industrializację) krajów Europy Środkowej i Wschodniej postrzega jako analogiczny do rozwoju przemysłowego na Zachodzie. Różnica pojawiła się – twierdzi Dunn – w momencie nastania postfordyzmu, którego reguły nie zostały na Wschodzie

wdrożone. Ostatnia transformacja ustrojowa, którą Dunn określa jako „prywatyzację”, to moment ponownego podporządkowania gospodarek w tzw. krajach postkomunistycznych ukształtowanemu współcześnie modelowi kapitalistycznemu (Dunn 2008), skutkiem czego dochodzi do ponownego wzrostu nierówności społecznych.

Historyczna analiza procesów społecznych w perspektywie „długich okresów” ujawnia nam też niejednorodność obszaru nazwanego „krajami postkomunistycznymi”. Jeżeli odrzucimy europocentryzm, rozumiany jako sposób interpretacji, traktujący Zachód jako ostateczny punkt odniesienia, i odrzucimy myślenie o Europie w kategoriach z okresu zimnej wojny, dzielące kontynent według ukształtowanych wówczas granic, to Europa Środkowa i Wschodnia ukaże nam swoje głębokie społeczne zróżnicowanie: Południe (Bałkany), Wschód (przede wszystkim Rosja) i Europa Środkowo-Wschodnia pod wieloma cechami stanowią kompletnie pod tym względem odmienne obszary. Z dzisiejszej perspektywy nawet różnice definiowane według formalnych kryteriów, jak PKB, pokazują, że dystans dzielący wybrane kraje tzw. bloku wschodniego, są większe niż różnice pomiędzy niektórymi krajami wchodzącymi w jego skład i krajami Zachodu. Dlaczego się tak dzieje, skoro poddane były one podobnym procesom politycznej i ekonomicznej komunizacji? Może przyczyny tych regionalnych nierówności są inne i biorą się z innych historycznych uwarunkowań?

Interpretowanie postkomunizmu jako odrębnego „świata” izolowanego od kapitalizmu jest zatem błędne, a badania porównawcze powinny objąć zarówno wschodnią i zachodnią część Starego Kontynentu. Ujęcie takie mogłoby ujawnić szereg nowych przejawów asymetrii. Na przykład, jak przebiega redystrybucja środków unijnych? Czy faktycznie kraje włączone dopiero co do UE zyskują, a może tracą? Albo jak kształtują się stosunki na europejskim rynku pracy, jak przebiega nowa jego segmentacja i generowane na nim nierówności? Czy deindustrializacja, jaka dokonała się na przełomie lat 80. i 90. XX w. w Europie Środkowo-Wschodniej, nie odbyła się w konsekwencji z korzyścią jedynie dla Zachodu zyskującego tym sposobem nowe możliwości ekspansji gospodarczej, rynki zbytu i dostęp do rezerwuaru taniej siły roboczej? Czy w Polsce, a wraz z nią w całym regionie przed blisko 20 laty dokonało się zerwanie z ekonomicznym uzależnieniem od Zachodu, czy wręcz przeciwnie – uzależnienie i idące za nim nierówności ekonomiczne się pogłębiły?

LITERATURA

- Arrighi G., Silver B.J. (1999), *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis–London: Univ. of Minnesota Press.
- Arrighi G. (2000), *Globalizacja a makrosocjologia historyczna*. [W:] J. Abu-Lughod (red.), *Sociology for the Twenty-First Century. Continuities and Cutting Edges*, Chicago, 117-133 [dostępne w tłumaczeniu M. Turowskiego na stronie: <http://www.uni.wroc.pl/~turowski/arrglob.htm>].

- Arrighi G. (2001), *Rynek globalny*, Lewą Nogą 13.
- Biezuńska-Małowist Iza., Małowist M. (1987), *Niewolnictwo*, Warszawa: Czytelnik.
- Biskup M., Dobrzycki J. (1972), *Mikołaj Kopernik uczony i obywatel*, Warszawa: Interpress.
- Braudel F. (1992), *Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm XV–XVIII wiek*, t. 1-3, Warszawa: PIW.
- Braudel F. (1999), *Historia i trwanie*, Warszawa: Czytelnik.
- Braudel F. (2004), *Morze Śródziemne i świat śródziemnomorski w epoce Filipa II*, t. 1 i 2, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Chomsky N. (1999), *Rok 501. Podbój trwa*, Warszawa–Poznań: Wyd. Nauk. PWN.
- Chomsky N. (2000), *Zysk ponad ludzi. Neoliberalizm a ład gospodarczy*, Wrocław: Wyd. Dolnośląskie.
- Cliff T. (1992), *Państwowy kapitalizm w Rosji*, Warszawa: Solidarność Socjalistyczna.
- Davies N. (1993), *Boże igrzysko. Historia Polski*, t. 1 i 2, Kraków: Wyd. Znak.
- Dunn E. (2008), *Prywatyzując Polskę*, Warszawa: Wyd. Krytyki Politycznej.
- Furtado C. (1982), *Mit rozwoju gospodarczego*, Warszawa: PWE.
- Gałganek A. (1992), *Zmiany w globalnym systemie międzynarodowym. Super cykle i wojna hegemoniczna*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Grot Z. (1946), *100 lat Zakładów H. Cegielski 1846–1946*, Poznań: Druk. św. Wojciecha.
- Ihnatowicz I. i in. (1988), *Spółeczeństwo Polskie od X do XX wieku*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Januszkiewicz B., Wejchan-Kozielewska H. (1996), *150 lat firmy H. Cegielski – Poznań*, Poznań: Nakładem H. Cegielski – Poznań S.A.
- Konat G. (2009), *Antypolityka społeczno-ekonomiczna, czyli niedobór w gospodarce*. [W:] J. Majmurk, P. Szumlewicz (red.), *Stracone szanse? Bilans transformacji 1989–2009*, Warszawa: Dafin S.A.
- Kula W. (1947), *Historia gospodarcza Polski w dobie powojennej 1864–1918*, Warszawa: Wiedza.
- Kula W. (2004), *Miary i ludzie*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Leszczynska C., Lisiecka Ł. (2007), *Zróżnicowanie dochodów w Polsce międzywojennej*. [W:] J. Klebaniuk (red.), *Oblicza nierówności społecznych*, Warszawa: „Eneteia” Wyd. Psychologii i Kultury.
- Mach B. (2001), *Przemiany w strukturze i stratyfikacji społecznej*. [W:] E. Wnuk-Lipiński, M. Ziółkowski (red.), *Pierwsza dekada niepodległości. Próba socjologicznej syntezy*, Warszawa: Inst. Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk.
- Makowski E. (1984), *Ruch robotniczy w Wielkopolsce. Zarys dziejów do 1981 roku*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Małowist M. (1969), *Europa a Afryka Zachodnia w dobie wczesnej ekspansji kolonialnej*, Warszawa: PWN.
- Małowist M. (2006), *Wschód a Zachód Europy w XII–XVI wieku*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Mały rocznik statystyczny* (1938), Warszawa: GUS.
- Odyniec W. (1966), *Zwyczaje i obyczaje ludu pomorskiego w XVII i XVIII wieku*, Gdynia: Wyd. Morskie.
- Puzik J., Szulc M. (red.) (2003), *Atlas historii Polski. 520 tys. p.n.e. – 2003*, Kraków: Wyd. Pinnex.
- Radkiewicz W. (1962), *Dzieje zakładów H. Cegielski 1846–1960. Studium ekonomiczno-historyczne*, Poznań: PWN.
- Rocznik statystyczny Gospodarki Morskiej* (2007), Warszawa–Szczecin: GUS.
- Silver B. (2003), *Forces of Labor*, Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Skodlarski J. (2000), *Zarys historii gospodarczej Polski*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.

- Sosnowska A. (2004), *Zrozumieć zacołanie. Spory historyków o Europę Wschodnią (1947–1994)*, Warszawa: Wyd. Trio.
- Sowa J. (2008), *Ciesz się, późny wnuku! Kolonializm, globalizacja i demokracja radykalna*, Kraków: Korporacja Ha!art.
- Tittenbrun J. (1992), *Upadek socjalizmu realnego w Polsce*, Poznań: Rebis.
- Urbański J. (2002), *Globalizacja a konflikty lokalne*, Poznań: Nakładem Federacji Anarchistycznej.
- Urbański J. (2007a), *Praca w dobie globalizacji – w poszukiwaniu alternatywy*. [W:] E. Majewska, J. Sowa (red.), *Zniewolony umysł 2. Neoliberalizm i jego krytyki*, Kraków: Korporacja Ha!art.
- Urbański J. (2007b), *Współczesny ruch pracowniczy w Polsce – od realnego socjalizmu do realnego kapitalizmu*. [W:] R. Drozdowski (red.), *Końce i początki. Socjologiczne podsumowania, socjologiczne zapowiedzi*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Wallerstein I. (2004), *Koniec świata jaki znamy*, Warszawa: Wyd. Nauk. „Scholar”.
- Wallerstein I. (2007), *Analiza systemów-światów. Wprowadzenie*, Warszawa: Wyd. Akad. „Dialog”.
- Wielgosz P. (2004), *Opium globalizacji*, Warszawa: Wyd. Akad. „Dialog”.
- Wielopolski A. (1975), *Zarys gospodarczych dziejów transportu do roku 1939*, Warszawa: Wyd. Komunikacji i Łączności.

PIOTR CICHOCKI

Percepcja nierówności społecznych w Polsce i Niemczech

UWAGI WSTĘPNE

Problematyka nierówności społecznych poruszana jest w ramach wielu różnych dyscyplin, zatem nie można mówić o istnieniu jakiegoś wspólnego dyskursu o nierównościach. Dodatkowym problemem wydaje się trudność uzyskania wolności od wartościowania w tej sferze, co wynika z bezpośredniej politycznej doniosłości dyskusji o nierównościach. Wydaje się niemożliwe oddzielenie pytania, jakie nierówności społeczne obserwujemy, od porozumienia – jaki powinien być poziom nierówności w dobrze urządzonym społeczeństwie. Uświadomienie tej trudności jest konieczne dla prawidłowego postawienia głównego problemu podejmowanego w ramach niniejszego artykułu. Tylko w takim celu została ona zaznaczona, ponieważ zmierzenie się z tym problemem nie należy w gruncie rzeczy do zadań socjologa; jednak pozostaje problemem socjologicznie doniosłym ze względu na fakt, że międzynarodowe zróżnicowania dominujących ideologii nierówności wpływają bezpośrednio na wskaźniki percepcji nierówności w perspektywie porównawczej.

W artykule zajmuję się zależnością między poziomem obserwowanej nierówności społecznej w aspekcie ekonomicznym a poziomem obserwowanych na poziomie opinii publicznej poszczególnych społeczeństw postaw egalitarnych. Koncentruję się na porównaniu sytuacji w Polsce i Niemczech na ogólnie zarysowanym tle europejskim. Artykuł nie opiera się na oryginalnych badaniach, a wykorzystuje jedynie zastane źródła wtórne w postaci trzech głównych zbiorów danych. Po pierwsze, są to publiczne statystyki dotyczące poziomów dochodu krajowego brutto oraz jego (re)dystrybucji w postaci raportów Eurostatu oraz bazy CIA Factbook. Ze względu na fakt, że niniejszy artykuł nie rości sobie żadnych pretensji do powiedzenia czegoś oryginalnego lub kontrowersyjnego o ekonomicznej stronie nierówności społecznych, taki dosyć rudymmentarny wybór źródeł wydaje się być wystarczający. Po drugie, wykorzystane zostały zbiory danych uzyskanych w ramach Europejskiego Sondażu Społecznego (ESS) w latach 2002, 2005, 2007. Szczególną

wagę przypisano analizie zmienności w ramach rozkładu odpowiedzi na pytanie: W jakim stopniu zgadza się pani/pan z poglądem, że rządy powinny zmniejszać nierówności w poziomach dochodu? (*gincdiff*). Po trzecie, jako pewne ogólne tło dla interpretacji danych ESS wykorzystano odpowiednie raporty Eurostatu oraz dane zebrane w ramach World Value Survey (WVS).

Przeprowadzona analiza zmierza do dwóch uzupełniających się celów. Na poziomie bardziej ogólnym przedstawiam trudności wiążące się z próbą łączenia wskaźników obiektywnych i subiektywnych dla opisu poziomu nierówności społecznej w kontekście zróżnicowań międzynarodowych. Ten element ma charakter bardziej metodologiczny z jednoczesnym zastrzeżeniem – nie prowadzi on do wyartykułowania takiego modelu zależności między tymi dwoma grupami wskaźników, który pozwalałby powiązać je w jeden spójny i sensowny obraz. Na poziomie bardziej szczegółowym skupiam się na kilku wybranych różnicach między percepcją nierówności społecznych w Polsce i Niemczech oraz na próbie ich interpretacji.

WSKAŹNIKI OBIEKTYWNE A WSKAŹNIKI SUBIEKTYWNE

Sensowne powiązanie zmienności wskaźników obiektywnych i subiektywnych stanowi wyzwanie dla badań społecznych w ogóle, a przykład badań nad nierównościami społecznymi stanowi tylko jego konkretny przejaw. Wielokrotnie wskazywano na zadziwiający brak spójności między tymi dwoma poziomami. W interesującym tekście *Do subjective indicators measure welfare?* wskazuje się na dwie główne formy takiej niespójności:

[Po pierwsze] w krajach o odpowiednio długich okresach pomiaru przeciętne narodowe poziomy subiektywnego dobrostanu okazują się przeważnie nie ulegające istotnym zmianom w czasie. Przykładowo w Stanach Zjednoczonych w okresie 1946–1990 oraz w Japonii w latach 1958–1992 linie trendu dla satysfakcji życiowej pozostały całkowicie płaskie [...] Po drugie, indywidualne zróżnicowanie w obrębie satysfakcji życiowej dla poszczególnych krajów wydaje się jedynie luźno powiązane ze zróżnicowaniem na poziomie czynników obiektywnych. Indywidualne czynniki, takie jak dochód czy poziom edukacji okazują się mieć zerowy lub jedynie minimalny wpływ na indywidualne zadowolenie czy satysfakcję życiową (Fahey, Smith 2004: 6).

Innymi słowy, trudno jest traktować czynniki takie, jak obiektywny poziom nierówności dochodu jako czynniki wyjaśniające poziom indywidualnej satysfakcji życiowej zarówno w wymiarze wewnątrz-, jaki i międzygrupowym. Podobne problemy napotymano również w ramach programów badawczych dotyczących diagnozowania jakości życia, szczególnie w kontekstach międzynarodowych.

Brak jednoznacznych zależności między tzw. obiektywnymi a tzw. subiektywnymi wskaźnikami stanowi do pewnego stopnia rozczarowanie dla praktycznie zorientowanego przedstawiciela nauk społecznych. Okazuje się bowiem, że sama obiektywna poprawa warunków życiowych – dajmy na to istotny wzrost PKB przy

jednoczesnym spadku współczynnika Giniego – nie musi wcale przekładać się na wzrost zadowolenia obywateli z tych warunków. W pewnym sensie prowadzić to może do cynicznego wniosku, że dla zachowania spokoju społecznego nacisk na poprawę obiektywnych warunków życia nie jest aż tak ważny. Należy raczej kontrolować inne czynniki mające potencjalnie wpływ na opinię publiczną, a trudnych reform strukturalnych podejmować się jedynie w ostateczności. Z drugiej strony, z perspektywy akademickiej brak takiej obiektywno-subiektywnej korelacji nie stanowi przecież zaskoczenia. Obywatele nie są makroekonomistami i nie myślą w kategoriach współczynników agregowanych dla całej gospodarki. Co więcej, nie są skłonni do makrosocjologicznego spojrzenia na system społeczny jako na pewną względnie spójną całość i określają swoje kategorie ewaluacyjne, opierając się na niewielkiej liczbie grup odniesienia porównawczego. Idąc jeszcze dalej, nie są również na ogół zdolni do myślenia w kategoriach długiego trwania i porównują swoją terażniejszość raczej do bardzo niedalekiej przeszłości niż w odniesieniu do jakiejś szerszej perspektywy czasowej. W przypadku krajów należących do tego, co jeszcze niedawno nazywało się „pierwszym światem”, dochodzi zaobserwowana przez Ingleharta postępująca niezdolność do traktowania dobrobytu jako stanu, który w historii ludzkości jedynie się zdarza. Choć słowa następujące pochodzą z eseju opublikowanego na początku lat 70. XX w., to dziś wydają się jeszcze bardziej trafne w odniesieniu do zdecydowanej większości zamożnych społeczeństw:

Istotne grupy zachodnich społeczeństw [...] działają dziś podążając za celami, które (inaczej niż w przypadku symboli dobrobytu) nie mają bezpośredniego związku z ekonomicznym bezpieczeństwem. Te jednostki [...] zostały zsocjolizowane w bezprecedensowo długim okresie bezprecedensowego dobrobytu. Dla nich ekonomiczne bezpieczeństwo wydaje się być czymś oczywistym, tak jak niegdyś oczywisty wydawał się dostęp do wody i powietrza (Inglehart 1971: 991).

Opis społeczeństw polskiego i niemieckiego w odniesieniu do obiektywnych kategorii zróżnicowania ekonomicznego wymaga zauważenia dwóch kwestii. Po pierwsze, PKB w przeliczeniu na mieszkańca w przypadku Niemiec jest niewiele większe od średniej UE, natomiast Polska pod tym względem znajduje się w czwartym kwartylu. Dodatkowo, przyjmując perspektywę Ingleharta, Niemcy z zachodniej części kraju mają wielopokoleniowe doświadczenie dobrobytu, natomiast jest to doświadczenie nowe dla Polski i Niemiec Wschodnich. W przypadku dawnego DDR wystąpił nagły i szokowy skok do dobrobytu finansowany ze środków Republiki Federalnej; natomiast Polska przez transformację przechodzić musiała przede wszystkim o własnych siłach. Z drugiej strony, pod względem współczynników nierówności społecznej Niemcy znajdują się znowu w granicach przeciętnej dla całej UE, natomiast Polska ma miary nierówności należące do najwyższych wśród wszystkich państw członkowskich. Znowu należy zwrócić uwagę na odmienne doświadczenia pokoleń wychowanych w Niemczech Zachodnich, Wschodnich i w Polsce. Przed przełomem 1989–1990 społeczeństwa krajów realnego socjalizmu

pozostawały przynajmniej formalnie egalitarne, przynajmniej w takim wąskim sensie ze względu na brak wolnokonkurencyjnej i wymiennej waluty zróżnicowania społeczne były bardziej partyjne i stanowe niż klasowe (w rozumieniu weberowskiej teorii stratyfikacji; por. np. Weber 2002: 228-233). Jedną z konsekwencji transformacji ustrojowej stało się natomiast szybkie „przetłumaczenie” zróżnicowań na wyrażalne w pieniądzu różnice ekonomiczne. Dodatkowo sam fakt transformacji prowadził do dużej pionowej mobilności społecznej – w przypadku niemieckim związanej w dużej mierze ze swoistą emigracją wewnętrzną do landów zachodnich – prowadzącej do szybkiego przetasowania dotychczas utrwalonych oraz uznawanych za naturalne pozycji i statusów społecznych przypisywanych poszczególnym kategoriom i grupom społecznym. W istocie

[...] mówiąc o społecznych efektach transformacji, z pewnością trzeba wspomnieć o przebudowie struktury społecznej. Transformacja zniosła pewne nierówności, wprowadziła jednak inne (Golka 2007: 92).

Analizując wartości poszczególnych zmiennych w ramach zamieszczonej poniżej tabeli, należy zauważyć istnienie w ramach UE kilku wyraźnych typów państw. W celu ich wyodrębnienia przeprowadzona zostanie hierarchiczna analiza skupień. Wykorzystane dane dotyczą lat 2006–2007. W zależności od dostępności statystyk dla poszczególnych krajów pochodzą one z Eurostatu (indeks kwintylowy, tzn. stosunek całkowitego dochodu górnego kwintyla populacji do dolnego) oraz CIA Factbook (indeks Giniego, dane o PKB). Wartości PKB podane są w dolarach bez uwzględnienia wahań kursowych na rynku walutowym w 2008 r., dokładne wartości wskaźników PKB nie mają zresztą w obecnym kontekście większego znaczenia, ponieważ stosowane są jedynie do ogólnej charakterystyki poszczególnych krajów, nie zaś ich ekonomicznej analizy.

Tabela. Zestawienie wskaźników nierówności oraz PKB dla poszczególnych krajów członkowskich UE

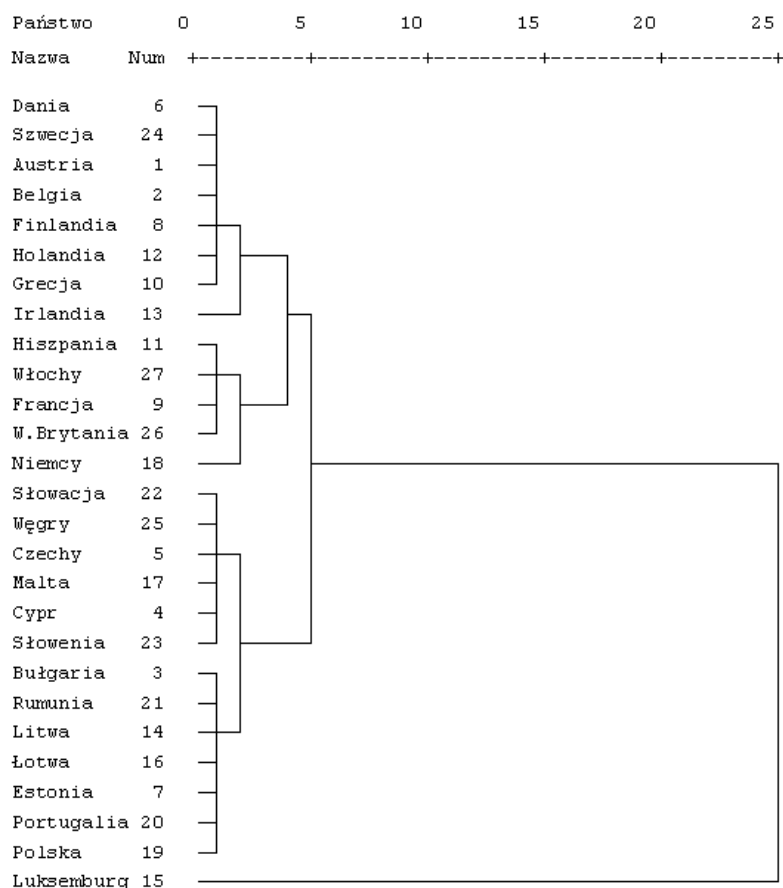
Kraj	Indeks Giniego [wartości: < 1,100 >]	Indeks kwintylowy [maks. 20%/min 20%]	PKB <i>per capita</i> [w 1000 USD]	PKB <i>total</i> [w 1000 mln USD]
1	2	3	4	5
Austria	26,0	3,7	39,0	319,7
Belgia	28,0	4,2	36,5	378,9
Bułgaria	31,6	3,5	11,8	86,7
Cypr	29,0	4,3	27,1	21,4
Czechy	26,0	3,5	24,4	249,1
Dania	24,0	3,4	37,4	204,6
Estonia	34,0	5,5	21,8	29,4

cd. tab.

1	2	3	4	5
Finlandia	26,0	3,6	35,5	185,9
Francja	28,0	4,0	33,8	2067,0
Grecja	33,0	6,1	30,5	326,4
Hiszpania	32,0	5,3	33,7	1362,0
Holandia	30,9	3,8	38,6	638,9
Irlandia	32,0	4,9	45,6	187,5
Litwa	36,0	6,3	16,7	59,6
Lux	26,0	4,2	80,8	38,8
Łotwa	37,7	7,9	17,7	40,0
Malta	28,0	4,2	23,2	9,3
Niemcy	28,0	4,1	34,4	2833,0
Polska	36,0	5,6	16,2	624,6
Portugalia	38,0	6,8	21,8	232,0
Rumunia	31,0	5,3	11,1	246,7
Słowacja	26,0	4,0	19,8	107,6
Słowenia	24,0	3,4	27,3	54,8
Szwecja	23,0	3,5	36,9	333,1
Węgry	28,0	5,5	19,5	194,2
Wielka Brytania	34,0	5,4	35,3	2147,0
Włochy	33,0	5,5	31,0	1800,0

Wykonując opartą na powyższych danych hierarchiczną analizę skupień (por. ryc. 1), wyraźnie można wyodrębnić dwie duże grupy państw podobnych do siebie zarówno w ramach poziomu dochodu, jak również poziomu egalitaryzmu jego dystrybucji. W znacznej mierze pokrywają się one z podziałem na kraje „starej” europejskiej 15 (EU15) i 12 nowych państw członkowskich (12NMS), przy czym wewnątrz tych dwóch dużych skupień będących konsekwencją zróżnicowania w ramach PKB przeliczonego na mieszkańca zaobserwować można dalsze interesujące zróżnicowania wewnętrzne. Po pierwsze, duże wzajemne podobieństwo wykazują duże państwa EU15; jednocześnie zróżnicowanie ze względu na wielkość nie ma swojego odpowiednika w ramach 12NMS. Po drugie, Portugalia okazuje się być zakwalifikowana do skupienia wspólnego z 12NMS i stanowi jedyny wyjątek od podziału na „starą” i „nową” Europę. Po trzecie, swego rodzaju wyjątek stanowi Luksemburg, który jest zupełnie niepodobny do jakiegokolwiek innego państwa. Jest to konsekwencja dosyć szczególnego społeczno-ekonomicznego charakteru tej w gruncie rzeczy jedynie quasi-państwowej jednostki terytorialnej. Zamieszczony poniżej dendrogram jest ilustracją przeprowadzonej hierarchicznej analizy skupień,

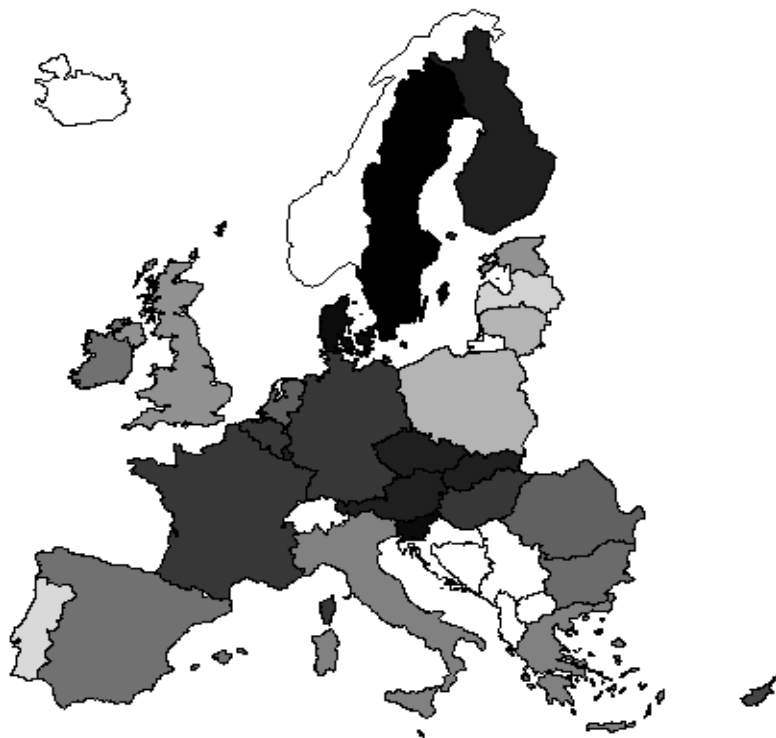
wykonany przy użyciu pakietu SPSS 13.0. Wyniki analizy skupień mają jedynie luźne znaczenie eksploracyjne, jednak w obecnym kontekście przeprowadzanie bardziej zaawansowanej analizy zmienności wskaźników obiektywnych wydaje się niecelowe.



Ryc. 1. Analiza skupień dla danych zamieszczonych w tabeli

Z przyjętego punktu widzenia szczególnie istotny pozostaje rozkład współczynników nierówności. Dalej odnosić będziemy się głównie do pierwszego z dwóch wymienionych współczynników. Powyższy dendrogram pozwala na przynajmniej pobieżne rozeznanie tego, jak grupują się poszczególne państwa członkowskie UE ze względu na wszystkie cztery uwzględnione w tabeli współczynniki. Natomiast na zamieszczonej poniżej rycinie 2 przedstawiono zróżnicowanie przestrzenne wartości indeksu Giniego w ramach państw członkowskich Unii Europejskiej. W zastosowanej na wykresie skali szarości im jaśniejsze jest dane terytorium, tym

wyższy współczynnik. Zrezygnowano z zamieszczania dokładnej legendy, ponieważ wykres przedstawia jedynie w formie graficznej wartości zamieszczone w tabeli. Zrezygnowano również z nanoszenia wartości dla krajów znajdujących się poza Unią Europejską, dlatego nie należy ich oznaczenia na białą kojarzyć z wartością współczynnika, bowiem mówi ono jedynie o braku danych. Trzeba przede wszystkim zauważyć, że pod względem ekonomicznej nierówności dochodu Niemcy są bardzo podobne do Francji i Belgii, natomiast Polska wykazuje podobieństwo do państw bałtyckich. Nasi południowi sąsiedzi (wraz z Węgrami) odznaczają się zdecydowanie większym podobieństwem do wzoru austriackiego – będącego bardziej jeszcze od niemieckiego egalitarnym. Spośród krajów EU15 podobny do polskiego poziom nierówności społecznej wykazuje jedynie Portugalia. Generalnie, 12NMS mają przeciętnie wyższy poziom nierówności niż 15EU. Należy również dodać, że akurat w ramach UE występuje odwrotnie proporcjonalna korelacja między wysokością współczynników nierówności dla poszczególnych krajów a ich poziomem PKB w przeliczeniu na mieszkańca. Poza tym, przyglądając się geograficznej dystrybucji samego współczynnika nierówności w ramach UE, zaznaczają się wyraźne korelacje z geograficzną dystrybucją głównych typów kapitalizmu.

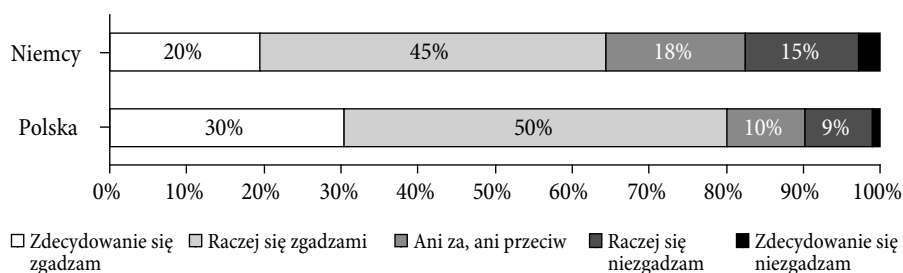


Ryc. 2. Dystrybucja geograficzna współczynnika Giniego w krajach członkowskich UE

PERCEPCJA NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH

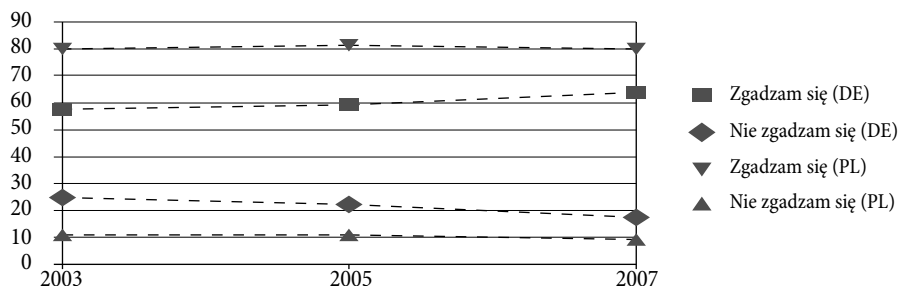
Przeprowadzona analiza przede wszystkim dotyczy interesującej zmienności wskaźnika *gincdiff*, który wchodził w skład ESS we wszystkich trzech dotychczasowych pomiarach. Wyniki analizy rozkładów tego wskaźnika zostały następnie skonfrontowane z wybranymi danymi pochodzącymi z sondaży Eurobarometru. Podobny wskaźnik do *gincdiff* można też znaleźć w ramach prowadzonych w Polsce badań PGSSu.

Wskaźnik *gincdiff* opiera się na pytaniu: W jakim stopniu zgadza się pani/pan z poglądem, że rządy powinny zmniejszać nierówności w poziomach dochodu? Respondenci odpowiadają na tak sformułowane pytanie, odnosząc się do standardowej likertowskiej skali pięciopunktowej. Na rycinie 3 zaprezentowano rozkład wyników dla pomiaru ESS3(2007) oraz porównano wartości wskaźników dla wszystkich trzech pomiarów, przy czym na rycinie 4 przedstawiono zmienne w postaci zrekodowanej do skali trójwartościowej ze względu na przejrzystość odczytu.



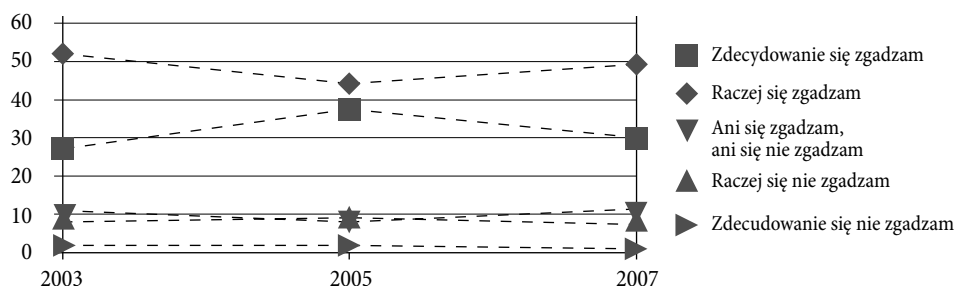
Ryc. 3. Rozkład odpowiedzi dla zmiennej *gincdiff* (ESS3)

Należy zauważyć wyższy poziom deklarowanego zapotrzebowania na działania władzy publicznej na rzecz zmniejszania ekonomicznego zróżnicowania społeczeństwa w Polsce. Jednocześnie rycina 4 obrazuje stabilność wskaźników dla trzech kolejnych fal pomiaru, co pozwala na stwierdzenie, że będąca przedmiotem pomiaru postawa nie wykazuje znaczącej zmienności w czasie.



Ryc. 4. Rozkład odpowiedzi dla zmiennej *gincdiff* dla trzech fal ESS

Stabilność rozkładów odpowiedzi przedstawiona na rycinie 4 jest jednak do pewnego stopnia przeceniona ze względu na redukcję skali do trójwartościowej. Takie zrekodowanie zostało wykonane ze względu na przejrzystość ilustracji, jak również ze względu na fakt, że różnica natężenia pomiędzy odpowiedziami „zdecydowanie” i „raczej” wydaje się być dosyć kłopotliwa dla zmiennych opartych na pięciopunktowych skalach wartości. O ile w przypadku niemieckim proporcje odpowiedzi „zdecydowanie” i „raczej” są stabilne zarówno dla kategorii respondentów deklarujących akceptację dla stwierdzenia, jak również tych, którzy zgody nie wyrażają, to przypadek polski okazuje się być bardziej interesujący. Otóż za stabilnością wskaźników zobrazowaną na rycinie 4 kryje się dosyć interesująca zmienność pokazana na rycinie 5.

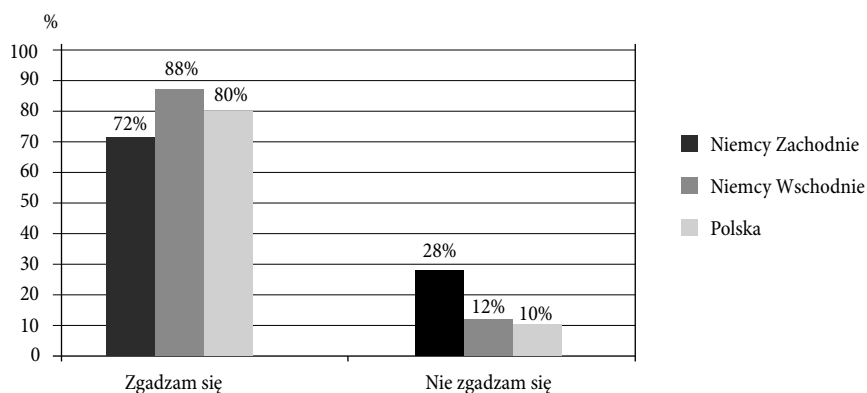


Ryc. 5. Rozkład odpowiedzi *gincdiff* dla Polski w trzech falach ESS

Biorąc pod uwagę istotną rolę, jaką odegrały kwestie (re)dystrybucji dochodu w polskim życiu politycznym ostatnich kilku lat, pełna stabilność wartości zmiennej *gincdiff* byłaby w pewnym sensie powodem do podejrzliwości względem uzyskiwanych wyników. Wszak dychotomia tzw. Polski „socjalnej” i „liberalnej” stanowiła jeden z kluczowych elementów społecznej mobilizacji pod hasłem budowy tzw. IV Rzeczypospolitej. O ile w Niemczech problematyka redystrybucyjna również posiadała pewien potencjał mobilizacyjny ze względu na zapoczątkowane jeszcze przez rząd kanclerza Schrödera reformy systemu socjalnego, jednak mobilizacja społeczna wokół tych kwestii była od przypadku polskiego nieporównywalnie słabsza, zdecydowanie bardziej technokratyczna, rozłożona w czasie oraz nie wykraczała zasadniczo poza ustabilizowane podziały sceny politycznej. W Polsce natomiast hasła walki z egoizmem ekonomicznym tzw. układu czerpiącego rzekomo nieuprawnione korzyści z wykorzystania mechanizmów transformacji ustrojowej przez wiele miesięcy zdominowały dyskurs publiczny, czyli nie powinny pozostawać bez związku z dynamiką opinii publicznej. W tym kontekście interesujące wydaje się, że w pomiarze 2005 doszło do wyraźnego przesunięcia w obrębie kategorii osób zgadzających się z przekonaniem, że władza publiczna powinna być odpowiedzialna za zmniejszanie poziomu zróżnicowania dochodowego społeczeństwa.

Jednocześnie w zasadzie niezmienione pozostały odsetki osób niezdecydowanych oraz tych składających nieegalitarne deklaracje. Wskazuje to na faktyczny wpływ jednego z haseł budowy tzw. IV Rzeczypospolitej na radykalizację nastrojów proegalitarnych wśród ludzi już wcześniej posiadających takie egalitarne skłonności. Jednocześnie brak zmiany wśród pozostałych kategorii respondentów zdaje się wskazywać na ograniczoną zdolność tego hasła do przekonywania osób do konieczności zmniejszania poziomu zróżnicowania społecznego w jakimś stopniu nieprzekonanych.

Kolejna niespodzianka kryje się za traktowaniem Niemiec jako jednolitej całości bez uwzględnienia fundamentalnego podziału na tzw. Niemcy Zachodnie i Wschodnie. W danych ESS pochodzenie respondenta jest kodowane ze względu na region, co pozwala w łatwy sposób przypisać poszczególne rekordy do jednej z dwóch kategorii. Jedyną trudnością jest brak rozróżnienia na Berlin Zachodni i Wschodni, jednak skala skrzywienia wyników ze względu na umieszczenie Berlina jako całości w kategorii Niemcy Wschodnie nie ma zbyt wielkiego znaczenia. Odpowiednie zróżnicowanie wartości odpowiedzi przedstawiono za pomocą ryciny 6.



Ryc. 6. Rozkład odpowiedzi *gincdiff* z uwzględnieniem rejonu Niemiec

Okazuje się zatem, że na wynik ogólny dla Niemiec jako całości składają się dwie zupełnie różne wartości dla części wschodniej i zachodniej. Mieszkańcy Niemiec Zachodnich reprezentują zdecydowanie mniej proegalitarne postawy niż Polacy, natomiast poziom deklarowanego zapotrzebowania na redystrybucyjne działania rządu jest w Niemczech Wschodnich wyższy nawet niż w Polsce. Bardziej interesujące byłoby zapewne przedstawienie rozkładu wyników ze względu na mniejsze jeszcze jednostki terytorialne dla obu krajów, jednak dane ESS są reprezentatywne na poziomie ogólnokrajowym i liczebności prób dla poszczególnych landów i województw pozostają zbyt niskie, aby móc uczynić je podstawą porównań. Wiele

bowiem wskazuje na to, że również w Polsce można by wyodrębnić poszczególne części kraju o zasadniczo odmiennych postawach względem nierówności.

Porównanie percepcji nierówności społecznych w Polsce i Niemczech mieści się również w ramach przekonania, iż obiektywny poziom zróżnicowania ekonomicznego społeczeństw nie jest jednoznacznie skorelowany z subiektywnymi postawami wobec nierówności w ich obrębie. Wysoki poziom zapotrzebowania na proegalitarną interwencję rządu w Niemczech Wschodnich tłumaczyć należy raczej zdominowaną przez interwencjonizm państwowy historią transformacji ustrojowej dawnej Niemieckiej Republiki Demokratycznej po jej włączeniu do Republiki Federalnej niż rzeczywistym poziomem występujących obecnie nierówności. Społeczeństwo polskie natomiast, mimo ponadprzeciętnego poziomu nierówności, nie wykazuje się zdecydowanie wyższym od przeciętnej europejskiej przekonaniem o konieczności interwencji politycznej na rzecz zmniejszenia tego poziomu.

LITERATURA

- Domański H., 2004. *Struktura społeczna*. Scholar: Warszawa.
- Fahey T., Smith E., 2004. *Do subjective indicators measure welfare?*, European Societies, Vol. 6(1).
- Golka M., 2007. *Początki – końce – trwanie*. [W:] R. Drozdowski (red.), *Końce i początki*, Wyd. Nauk. UAM: Poznań.
- Inglehart R., 1971. *The silent revolution in Europe*, American Political Science Review, Vol. 65(4).
- Weber M., 2002. *Gospodarka i społeczeństwo*, Wyd. Nauk. PWN: Warszawa.
- Żuk P., 2007. *Struktura a kultura: o uwarunkowaniach orientacji emancypacyjnych w społeczeństwie polskim*, Scholar: Warszawa.

Ekonomiczna, etniczna i rasowa sytuacja ludów tubylczych w rozwiniętych społeczeństwach krajów pozaeuropejskich

W bardzo licznych publikacjach dotyczących nierówności społecznych zwraca się uwagę na różnorodność aspektów związanych z tym problemem. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że interpretując nierówności o dowolnej proveniencji, zawsze stykamy się z problemem wielowymiarowym. Jak zauważa Wróblewski:

[...] każda ideologia równości i każda ideologia nierówności nie jest absolutna w tym sensie, że równość względnie nierówność dotyczy różnych zakresów¹.

Potoczne intuicyjne rozumienie terminu „nierówność” zazwyczaj nie przysparza nam zbyt wielu trudności; kojarzy się jednoznacznie ze zjawiskami niepożądanymi społecznie i jak to trafnie (choć przy okazji innych rozważań) ujmuje Puchnarewicz (1999: 10):

Pojęcie nierówności zawiera w sobie ładunek wartościujący; nierówność, a więc stan, w którym coś jest czemuś nierówne, między innymi w sensie sprawiedliwości i równości w społeczeństwach.

Rozpatrując nierówności społeczne w tak zwanych społeczeństwach rozwiniętych, szczególnie wyraźnie rysuje się sytuacja mniejszości etnicznych czy kulturowych. W bardzo wielu przypadkach mamy do czynienia z trudną sytuacją ekonomiczną czy etniczną ludów tubylczych. Warto moim zdaniem poświęcić nieco uwagi temu właśnie zagadnieniu, gdyż z punktu widzenia polskiego czytelnika kwestie związane z tubylczością nadal są traktowane jako problemy „egzotyczne”. W tych krajach, gdzie ludność tubylcza stanowi znaczny odsetek populacji społeczeństwa, koncepcje związane z definiowaniem problemu tubylczości w kontekście nierówności są wyraźnie obecne. Zdefiniowanie pojęcia „tubylcy” jest wbrew po-

¹ Fragment Wprowadzenia autorstwa J. Wróblewskiego do książki A. Świątkowskiego *Amerykański dylemat równouprawnienia*, PWN, Warszawa 1989.

zorem bardzo trudne i złożone. Określenie „tubylczość” jest nie tylko problemem dla samych zainteresowanych, czyli ludności tubylczej, ale także dla antropologów kulturowych, którzy próbując dokonywać właściwych podziałów społecznych, borykają się z kwestią adekwatnego dobrania kryteriów służących opisaniu społeczności, które byłyby zgodne z rzeczywistością lub przynajmniej mocno do niej zbliżone². Jak zauważa Trzciński (2002: 30):

Początkowo miano „tubylec” było określeniem nadawanym z zewnątrz, przez kolonizatorów. Następnie stało się określeniem wymagającym autorefleksji w tym znaczeniu, że ludzie musieli spojrzeć na siebie z perspektywy, rozpoznać stojące przed nimi problemy i przyjąć nową, określona z zewnątrz tożsamość, która umożliwiała im dalsze przetrwanie.

Właściwy dobór kryteriów pozwalających na jednoznaczne zdefiniowanie terminu „tubylcy” jest także problemem, z którym borykają się różnego rodzaju organizacje tubylcze, dzięki którym ruch tubylczy wchodzi na arenę międzynarodową. Do takich kryteriów należą kwestie używania rdzennego języka, kultuwanie tradycyjnych zwyczajów, afirmacja kulturowa i przede wszystkim poczucie tożsamości kulturowej ze społecznością, z której się pochodzi. Dodatkowo, jak twierdzi Szynkiewicz (2002: 17):

Tubylczość nie wymaga [...] kulturowej rdzenności, a ponadto można sobie wyobrazić sytuację, w której dwa sąsiednie ludy będą kulturowo rdzenne, mimo że tylko jeden z nich jest tubylczy.

Jednak te kryteria są tylko pewnym uzupełnieniem dla kwestii podstawowej, jaką jest miejsce zamieszkania. Nie ulega wątpliwości, że problem terytorium jest w tym kontekście kwestią kluczową. Należy pamiętać, że ta terytorialność musi mieć swoje odniesienie historyczne. Inaczej mówiąc, tubylców z zamieszkiwanym przez nich terytorium łączy związek, który jest historycznie najwcześniejszy.

Wielu [...] autochtonów było niegdyś tubylcami gdzie indziej i z czasem zostali oni zepchnięci w mniej korzystne warunki przez migrujące ludy silniejsze. Można więc zakładać, że są oni produktem efektu kuli bilardowej, stale towarzyszącego praktyce zasiedlania przez grupy ludzkie. Do miana tubylczych mogą więc aspirować ludy o różnym stopniu zasiedloności (Szynkiewicz 2002: 17).

Biorąc pod uwagę wielowymiarowość aspektów nierówności związanych z analizą sytuacji społeczeństw tubylczych, postaram się skoncentrować na wybranych przykładach. Przede wszystkim chciałabym zarysować problem nierówności ekonomicznych wśród Aborygenów australijskich, sytuację etniczną Indian w Stanach Zjednoczonych oraz problem rasizmu w Kanadzie. Wymienione kraje mają wiele wspólnych charakterystycznych cech, które spowodowały, że zostały przeze mnie wybrane do analizy.

² Więcej szczegółów dotyczących problemu tubylczości w kontekście społeczności indiańskich zawarty jest w mojej pracy doktorskiej *Tradycyjna i współczesna sytuacja kobiety w tubylczych społecznościach Boliwii na obszarze pozaandyjskim*.

Po pierwsze, z geograficznego punktu widzenia są to kraje pozaeuropejskie. Po drugie, są definiowane jako kraje/społeczeństwa wysoko rozwinięte/cywilizowane. Zarówno Australia, jak i Stany Zjednoczone czy Kanada w opinii międzynarodowej uchodzą za kraje bogate, zaliczające się do tak zwanego kręgu kultury zachodniej³. Według Huntingtona (2005: 23):

Cywilizacja Zachodu jest najpotężniejsza [...] Osią polityki światowej [...] jest więc interakcja, jaka zachodzi między potęgą i kulturą Zachodu a potęgą i kulturą pozostałych cywilizacji.

Po trzecie wreszcie, w historii tych krajów Europa i Europejczycy odegrali kluczową rolę. Biali Europejczycy przybywając na „nowe” terytoria, nie spotykali się z pustką. Nowy Świat był zamieszany przez tubylców, a „odkrywane” terytoria i społeczności były już w jakimś stopniu zorganizowane, niekoniecznie na wzór europejski. Kontakty kulturowe w tym zakresie generowały zarówno narodziny kultur synkretycznych, jak i konflikty o bardzo zróżnicowanym podłożu. W tego rodzaju kontaktach Europa zawsze miała tendencje do dominacji i narzucania innym własnych kulturowo-społecznych rozwiązań⁴. Ta dominacja, idąca przeważnie w parze z potęgą militarną, zazwyczaj prowadziła do mniej lub bardziej efektywnego oporu ludności tubylczej.

Konflikty okresu kolonializmu dotyczyły zresztą nie tylko Europejczyków i tubylców. Niejednokrotnie dochodziło do brzemiennej w skutkach nieporozumień między państwami europejskimi, między kolonistami a krajami macierzystymi. Te oraz szereg podobnych czynników przyczyniły się między innymi do wydarzeń historycznych, jakimi było uzyskanie niepodległości przez kolonie i uniezależnienie się (przynajmniej w pewnym zakresie) od Europy. Nowe państwa zrodzone z pierwiastka europejskiego i tubylczego stanęły przed całym spektrum nowych problemów ekonomicznych, społecznych i kulturowych.

Historyczne perturbacje sprawiły, że sytuacja zamieszkujących te kraje ludów tubylczych nabrała zupełnie nowej specyfiki. Zarówno w zakresie ekonomicznym,

³ Najczęstszym wskaźnikiem bogactwa w ogólnych analizach jest PKB, który dla USA wynosi 45 176 dolarów na osobę, dla Kanady 36 821 i dla Australii 34 359. Dla porównania: Polska 15 984, Burundi 725, Bangladesz 2435 dolarów (źródło: http://pl.wikipedia.org/wiki/PKB_per_capita).

⁴ Należy pamiętać o cechach odróżniających na przykład kolonializm hiszpański od brytyjskiego. Polityka hiszpańska względem tubylców różniła się znacząco od tej stosowanej przez Anglików czy Francuzów. Polegała na włączaniu tubylca w dominujący kolonialny system społeczny. Było to ściśle związane z niszczeniem tradycyjnej kultury i przeważnie miało religijne konotacje. Oznacza to, że wszelkie działania podejmowane przez Hiszpanów, zarówno rzeznie dokonywane na Indianach, jak i przymusowe akcje chrystianizacyjne, były uzasadniane w pierwszym przypadku koniecznością wytępienia pogan, a w drugim nawrócenia ich na katolicyzm. Dla Anglików zaś najważniejszym celem kolonizacji było czerpanie korzyści ze środowiska. Owo środowisko należy rozumieć oczywiście bardzo szeroko, gdyż wchodziły do niego zasoby naturalne, flora i fauna oraz ludzie, będący z jednej strony siłą roboczą, a z drugiej strony nabywcami przywożonych z krajów macierzystych dóbr. W sferze ideologicznej kolonizatorzy angielscy i francuscy najczęściej nie interweniowali, a w sferze poznawczej interesowali się obcymi kulturami na tyle, by móc sprawnie na podbitym terenie administrować (Ziółkowska-Kuflńska 2004: 86).

jak i etnicznym/rasowym oraz kulturowym społeczności te przeważnie spychane były na sam dół hierarchii społecznej. Wraz z rozwojem ruchu tubylczego stopniowo zaczęły pojawiać się zmiany, które w założeniu miały, czy nadal mają poprawić status tubylców. Zarówno Stany Zjednoczone, jak i Kanada oraz Australia od bardzo wielu lat szukają optymalnych rozwiązań w zakresie eliminacji nierówności pomiędzy obywatelami niebędącymi tubylcami a obywatelami-tubylcami. Kraje bogate, wysoko rozwinięte, „cywilizowane” kojarzą się ze społeczeństwami, które mają (lub powinny mieć) umiejętność trafnego diagnozowania problemów społecznych; a w związku z tym łatwość w ich rozwiązywaniu. Oprócz tej umiejętności ważne są także możliwości, narzędzia, jakimi można by dysponować w tym względzie. Mimo to problem ludności tubylczej i przestrzegania jej praw nie jest dla tych państw zjawiskiem nowym. Nierówne traktowanie tubylców jest obecne w życiu społecznym od bardzo dawna, a jednak nadal brakuje systemowych programów, które mogłyby ten problem całkowicie wyeliminować.

Nie ustają wysiłki w poszukiwaniu właściwych rozwiązań, bowiem moim zdaniem Indianie, Aborygeni czy Afroamerykanie są swoistym historycznym „wyrzutem sumienia” swoich krajów. Potęgą gospodarczą i kulturową, którą dziś te państwa mogą się szczycić, jest bez wątpienia wynikiem udziału w ich budowie ludów tubylczych. Ten udział bezpośredni bądź pośredni nie jest dziś kwestionowany, natomiast sytuacja ludów tubylczych jest jeszcze daleka od idealnej.

Ekonomiczna sytuacja Aborygenów⁵

Aborygeni australijscy prawdopodobnie na terytorium Australii pojawili się około 40 tys. lat temu, migrując z połączonej wówczas z Australią Indonezji. Prowadzili koczowniczy tryb życia, a ich gospodarkę można określić mianem zbieracko-łowieckiej. Taki typ systemu ekonomicznego był charakterystyczny dla kontynentu australijskiego aż do chwili pojawienia się na nim Europejczyków w roku 1770. Zbieracko-łowiecka gospodarka opierała się na częstym zmienianiu miejsca pobytu przez z reguły nieliczne grupy w celu poszukiwania pożywienia.

Aborygeni zazwyczaj zamieszkiwali wybrzeża oraz doliny niewielkich rzek, często okresowych. Za pomocą nieskomplikowanych narzędzi (najczęściej włóczni) polowali na zwierzęta, a także zajmowali się rybołówstwem i zbieraniem: owoców, orzechów, owadów, larw itp.⁶ Konieczność częstego przenoszenia się z miejsca

⁵ Słowo „aborysten” pochodzi od łacińskiego *ab gine* – „od początku” i jest w języku polskim synonimem słowa tubylec (Szyndkiewicz 2002: 17). Termin ten w późniejszym okresie przyjęty został jako etnomim rdzennych mieszkańców Australii. Sami autochtoni rzadko posługują się tym terminem, podkreślając miejscowe nazwy poszczególnych grup (autoetnonimy), z reguły oznaczające „ludzi” czy „prawdziwych ludzi” (Mudrooroo 1997: 7-13).

⁶ Aborygenów, podobnie jak większość grup zbieracko-łowieckich, charakteryzował bardzo wyraźny podział pracy według płci: polowaniem zajmowali się mężczyźni, natomiast zadaniem kobiet było zbieranie dodatkowego pożywienia.

na miejsce powodowała, iż społeczności te nie mogły posiadać zbyt wielu przedmiotów kultury materialnej. Życie społeczne i rodzinne było oparte na zasadach gerontokracji, gdzie najważniejsze decyzje podejmowały osoby najstarsze w rodzie, z reguły mężczyźni. Związek tubylców ze środowiskiem naturalnym był także odzwierciedleniem stosunków społecznych.

Standardowe plemię australijskie, a więc jednostka cechująca się wyobrażeniem o wspólnocie pochodzenia i wspólnym językiem, mająca prawo do określonego granicami obszaru, liczyło sobie 100–1500 osobników (średnio 500–600), jednak podstawową jednostkę stanowiła lokalna grupa zbieracko-łowiecka (horda) z reguły będąca grupą rodzinną liczącą od kilku do 50 członków (Szyjewski 1998: 17).

W początkowym okresie kolonizacji europejskiej kilkuset tysięczna populacja Aborygenów zaczęła ulegać stopniowemu zmniejszaniu (Kunicki 2007: 9). Wraz z ekspansją terytorialną białych zmianom ulegało także życie kulturowe Aborygenów⁷. Było to bezpośrednią implikacją działań Europejczyków, którzy marginalizowali Aborygenów w sensie dosłownym, spychając ich na tereny ubogie, pustynne, nieatrakcyjne dla przedsięwzięć kolonizacyjnych⁸. Aborygeni ginęli na skutek chorób dotychczas im nieznanymi oraz z braku pożywienia. Na początku XX w. ich liczba oscylowała wokół kilkudziesięciu tysięcy. Pod koniec lat 70. populacja Aborygenów przekroczyła 100 tys., a obecnie liczy nieco ponad 300 tys. (Żukowski 1999: 171). Dzisiejsza sytuacja ekonomiczna Aborygenów jest wynikiem działań Europejczyków względem tej społeczności przez cały okres kolonizacji, czyli od końca XVIII w.

Nie ulega wątpliwości, że pod względem ekonomicznym Aborygeni są „uproszczeni” w porównaniu z resztą społeczeństwa australijskiego. Nieuchronne jest generalizowanie pewnych sytuacji, chociaż oczywiście należy mieć świadomość, że wśród tak wielu grup plemiennych (około 500) mogą mieć miejsce także zjawiska godne naśladowania (np. angażowanie Aborygenów do działania na rzecz społeczności lokalnej czy aktywność elit aborygeńskich)⁹. Współczesna bieda wśród Aborygenów jest także ściśle związana z długotrwałym procesem przymusowej asymilacji z resztą społeczeństwa oraz z tworzeniem rezerwatów. Integracja ze społeczeństwem australijskim niejednokrotnie była związana ze specyficznym stosunkiem Aborygenów do pracy.

⁷ Odzwierciedlenie tych zmian ma miejsce między innymi w niektórych współczesnych opowieściach aborygeńskich, w których pojawia się na przykład kapitan Cook. Bardzo rzadko, ale jednak zdarzają się przypadki, kiedy jest on włączany do opowieści świętych związanych z mitycznym pochodzeniem tych grup (Herzfeld 2004: 94).

⁸ Głównie w głębi kontynentu. Aborygeni obecnie zamieszkują słabo zaludnioną Australię Zachodnią, Queensland oraz Terytorium Północne.

⁹ Od roku 1986 w Australii działa Komisja Praw Człowieka i Równouprawnienia (The Human Rights and Equal Opportunity Commission), która zajmuje się między innymi nadzorowaniem wprowadzania w życie ustaw dotyczących społeczności tubylczych oraz angażowaniem Aborygenów w programy edukacyjne.

Wśród australijskich aborygenów w Beluyen¹⁰ praca nie jest postrzegana jako wydatkowanie „siły” w celu utrzymania „podstawy”, lecz jako społeczne współzycie ze środowiskiem naturalnym i występującymi w nim „osobami” w celu wzajemnego dotrzymywania towarzystwa (Povinelli 1993, za: Herzfeld 2004: 170).

Wynika z tego, iż postrzeganie pracy przez Aborygenów stało w całkowitej sprzeczności z wizją białego społeczeństwa. Współcześnie dla wielu Aborygenów praca nie jest dobrem i wartością. Z tego powodu wyrosłe z etyki protestanckiej społeczeństwo postrzega ich niekiedy jako niedostosowanych do wymogów współczesnego świata.

Przymusowa asymilacja ma także swój dobitny wyraz w tak zwanym „skradzionym pokoleniu”. „Skradzione pokolenie” to termin, którego od kilku lat używa się na określenie dzieci aborygeńskich, które na początku XX w. były siłą odbierane rodzinom i umieszczane w rodzinach białych kolonistów czy w misjach kościelnych¹¹. Tam otrzymywały „właściwe” cywilizowane australijskie wychowanie. Działalność misjonarzy na terytoriach zamieszkałych przez Aborygenów przyczyniła się wyraźnie do rozpadu plemiennych więzi społecznych, które były dotychczas spajane szeregiem tradycyjnych rytuałów. Postrzegane przez białych obrzędy inicjacyjne jako dzikie, barbarzyńskie i przesyczone seksualnością stopniowo ulegały ograniczaniu. Szyjewski (1998: 304) zwraca uwagę na kontekst ekonomiczny takich przeobrażeń:

Analogiczne są wpływy gospodarki wolnorynkowej na tradycyjną sztukę australijską. Pośrednicy skupujący rysunki na korze żądali od twórców, by rysowane postaci były pozbawione narządów płciowych. Kiedy sprawa się wydała, brak organów seksualnych stał się dowodem „nieautentyczności” i doprowadził do spadku popytu. Wobec tego pośrednicy zaczęli skłaniać swych dostawców do rysowania przesadnie wyolbrzymionych narządów.

Równolegle zaczęły się pojawiać pierwsze rezerваты. Do zamieszkania w nich zmuszano całe grupy plemienne, co według władz miało zapobiec ostatecznej dezintegracji społeczno-kulturowej Aborygenów. Wszystkie grupy plemienne były postrzegane przez białych jako identyczne. Nie zwracano większej uwagi na wyrażne cechy, którymi te grupy między sobą się różniły. Przejawem tego było chociażby używanie określenia Aborygeni dla wszystkich grup, podczas gdy tubylcy nie znali wspólnej dla wszystkich plemion nazwy (Mudrooroo 1997: 13). W rzeczywistości więc tworzenie rezerwatów sprzyjało akulturacji, której najbardziej wymownym wyrazem była „opieka państwa” w zamian za pozbawienie tubylców tradycyjnych źródeł utrzymania. Aborygeni nie mieli gdzie polować, ale otrzymywali odpowiedni zasiłek od państwa. Taka sytuacja niezwykle często prowadziła do zjawisk patolo-

¹⁰ Beluyen znajduje się na Północnym Terytorium Australijskim [przyp. MZ-K].

¹¹ Z reguły przymusowej asymilacji poddawane były dzieci, które miały domieszkę białej krwi (czyli nie były w stu procentach Aborygenami z biologicznego punktu widzenia). Zjawisko to w Australii było powszechne aż do lat 70. XX w. Możliwe że zabierano te dzieci rodzinom, ponieważ nierzadkie zdarzały się przypadki zabijania przez Aborygenów „mieszkańców”.

gicznych: zasiłek w wielu przypadkach przeznaczany był na alkohol, rodziny nie były w stanie samodzielnie się utrzymać. Brak perspektyw i możliwości rozwoju powodowały bierność oraz wiązały się z postawą roszczeniową. Bardzo wysoki wskaźnik bezrobocia wśród Aborygenów, a także popadanie w nałogi (również przez dzieci) naświetlił problem społeczności tubylczych na nowo.

W kręgach politycznych rozgorzała dyskusja na temat możliwych rozwiązań tego problemu. Od lat 60. XX w. zaczęto praktykować tak zwaną „asymilację dobrowolną”, która polegała między innymi na tym, że tubylcy mogli osiedlać się w miastach, podejmować prace zarobkowe, kształcić dzieci i kulturowo integrować się ze społeczeństwem. Umożliwiano im także uczestnictwo w tradycyjnych rytuałach, które ze względu na „nowe czasy” organizowano głównie w weekendy oraz w czasie urlopów pracowniczych (Szyjewski 1998: 305). Dowodem na dobrą wolę władz było nadanie Aborygenom w 1967 r. pełni praw obywatelskich oraz wykreślenie ich z oficjalnej księgi fauny i flory jako gatunku zagrożonego¹². W rzeczywistości natomiast wiele grup plemiennych opuściwszy rezerwy zamieszkało w slumsach wielkich australijskich miast.

Nierówności ekonomiczne charakteryzujące w tym kontekście Australię pokazują, że problem ten jest o wiele bardziej złożony, niż to się wydaje na pierwszy rzut oka. Okazuje się bowiem, że nie wystarczy umożliwić podjęcie pewnych działań w kierunku rozwoju indywidualnego. Konieczne jest wdrożenie programów systemowych, które w ogromnej mierze oparte są na działalności przedstawicieli elit aborygeńskich. Liderzy ruchu tubylczego niejednokrotnie wywodzą się z owego „skradzionego pokolenia”. Podkreślają, że te niechlubne pod pewnymi względami przedsięwzięcia były jedyną możliwością osiągnięcia sukcesu i przede wszystkim weryfikacji swojej tożsamości kulturowej. Poczucie więzi z grupą plemienną i jednoczesne pełne uczestnictwo w życiu społecznym Australii nie muszą się wykluczać. Elity aborygeńskie doskonale to rozumieją i mają potencjał, by przekazać tę wiedzę pozostałym członkom swojej społeczności. Bierność Aborygenów, której wynikiem jest niejednokrotnie bieda, była przez pozostałych obywateli bardzo źle oceniana. Trudno było zrozumieć brak aktywności ze strony tubylców i wdzięczności za opiekę państwa. Tymczasem problem tkwi w nałożeniu dwóch różnych systemów wartości – Aborygenów z jednej strony i przedstawicieli kultury zachodniej z drugiej. Jak trafnie zauważa Smolicz (1999: 87):

W Australii połączenie zewnętrznej presji na społeczność Aborygenów z rozpadem ich kultur i wewnętrznym zakwestionowaniem wartości doprowadziło do wyobcowania niektórych Aborygenów tak z zachodniej, jak i z ich własnej tradycji, oraz do upadku, który obecne pokolenie stara się przezwyciężyć.

¹² Zaczęto także zwracać Aborygenom ziemię. W roku 1993 ogłoszono w parlamencie *The Native Title Act*, który umożliwił Aborygenom zgłaszanie roszczeń do zajmowanych terytoriów na podstawie „tubylczego tytułu do ziemi” (Kunicki 2007: 13).

Zderzenie tych dwóch systemów wartości nie mogło nie doprowadzić do szeregu konsekwencji, najczęściej konfliktowych; z tym że zazwyczaj większość z nich była udziałem Aborygenów – to głównie oni „płacili” za ten kontakt.

To, co potomkowie Europejczyków uważają za dobre i wystarczające (np. zasiłek), dla Aborygenów niekoniecznie jest przyjmowane jako dobrodziejstwo. Samowystarczalność i samodzielność tak bardzo cenione przez tradycyjnych Aborygenów we współczesnych okolicznościach nie mają miejsca. Pograżanie się w tym marazmie sprawia, że traci się w oczach przedstawicieli nie tylko własnej grupy, ale także spada poziom samooceny. Tworzy się zakłęty krąg, który bez wsparcia zewnętrznego bardzo trudno jest przerwać. Dlatego tak bardzo ważna jest działalność elit tubylczych, przedstawicieli Aborygenów w parlamencie czy bezpośrednio docieranie do zainteresowanych.

Proces ten, mimo że nie jest prosty i wymaga jeszcze bardzo wielu przedsięwzięć, jawi się dość optymistycznie.

Ci ludzie [Aborygeni] opuszczają swoje plemienne osady na północy Australii i przenoszą się do miast, gdzie na początku są bezrobotni. Jednak umożliwia się im kształcenie, wielu studiuje, ktoś z nich jest już w parlamencie¹³ [...]. Zapewniamy równość szans, a nie równość osiągnięć (Zubrzycki 2001: 21).

Zubrzycki zwraca przy tym uwagę na specyfikę kulturową Australii. Do niedawna w Australii akcentowano konieczność wdrażania w życie założeń polityki wielokulturowości. Obecnie termin wielokulturowość (czy bardziej multikulturowość), jak twierdzi Zubrzycki, zbyt mocno jest nacechowany negatywnymi skojarzeniami i powinien być raczej zastąpiony hasłem: „Wiele kultur – jedna Australia” (Żukowski 1999: 169).

INDIANIE AMERYKI PÓŁNOCNEJ

Nierówności społeczne w Stanach Zjednoczonych związane są z charakterystycznym dla tego kraju zróżnicowaniem etnicznym. Zjawisko to zasadza się na trzech głównych aspektach: elemencie indiańskim (tubylczość), elemencie afrykańskim (niewolnictwo w przeszłości) oraz elemencie wieloetnicznym (imigracja). Poniżej postaram się skoncentrować na pierwszym z wymienionych aspektów, dotyczącym ludności tubylczej Stanów Zjednoczonych – Indian¹⁴. Rdzenni mieszkańcy Stanów Zjednoczonych zamieszkują Amerykę Północną najprawdopodobniej od około 15 tys. lat.

¹³ Prawdopodobnie chodzi o senatora Adena Ridgewaya, który zasiadał w australijskim parlamencie w latach 1999–2005.

¹⁴ Oprócz Indian tubylcami w Stanach Zjednoczonych są Inuici i Aleuci. Należy zwrócić uwagę, że zbiorcze określenie Indianie jest wyłącznie kategorią klasyfikacyjną funkcjonującą w ramach umowy społecznej, a nie grupą społeczną w sensie socjologicznym (Rokicki 2002: 221).

W początkowym okresie wielkich odkryć geograficznych z udziałem Europejczyków tubylcy charakteryzowali się ogromnym zróżnicowaniem etnicznym, społecznym i językowym (Posern-Zielińska 1992: 59). Ze względu na typ gospodarki najczęściej zaliczani są (podobnie jak Aborygeni) do kultur zbieracko-łowieckich prowadzących koczowniczy tryb życia. Bywały jednak także takie grupy indiańskie, które charakteryzowała osiadłość, zróżnicowanie społeczne, a co za tym idzie również bogata kultura materialna. Społeczności te zajmowały się głównie kopieniactwem, a także w celu uzupełnienia diety łowiectwem i rybactwem. Zróżnicowanie ekonomiczno-kulturowe było ściśle związane ze zróżnicowaniem geograficznym Ameryki Północnej: od obszarów subarktycznych poprzez wybrzeże Pacyfiku aż po pustynie w Arizonie. W roku 1497 na kontynent amerykański dotarli pierwsi Europejczycy. Ich stopniowe przemieszczanie się w głąb kontynentu doprowadziło do licznych bezpośrednich i pośrednich kontaktów z ludnością tubylczą i zapoczątkowało długotrwały proces akulturacji, a często także eksterminacji Indian¹⁵. Jak zauważa Ziółkowska-Boehm (2007: 17): „Od początku Indianie byli na straconej pozycji”. Bardzo wiele grup indiańskich wymarło na skutek chorób przywleczonych przez Europejczyków, inne zostały zdziesiątkowane ciągłymi wojnami¹⁶.

Większość zaś „pod presją białego osadnictwa, zmuszona była przemieszczać się coraz bardziej na zachód, udostępniając miejsca europejskim emigrantom i ich ekspansywnym potomkom” (Posern-Zielińska 1992: 61). Proces ten paradoksalnie przybrał na sile po uzyskaniu przez Stany Zjednoczone niepodległości, kiedy zakończyły się burzliwe wojny białych o dominację w Ameryce. Zakłada się, że w momencie przybycia Europejczyków na kontynent amerykański ludność tubylcza liczyła od 1 mln do nawet kilkunastu milionów. Obecnie różne źródła określają liczbę Indian na około 700 tys. – 4 mln (Posern-Zielińska 1992: 61).

Współczesna sytuacja kulturowa Indian w USA jest ściśle związana z czynnikami historycznymi oraz późniejszymi rozwiązaniami młodego państwa amerykańskiego w kwestiach polityki ludnościowej. W zasadzie krótko po ogłoszeniu Deklaracji Niepodległości (1776) zaczęły powstawać pierwsze rezerwy indiańskie, w których przymusowo umieszczano tubylców. Niejednokrotnie tworzone rezerwy na terytoriach bardzo oddalonych od rodzimych stron grup plemiennych, co powodowało, że w nowym miejscu Indianie czuli się obco. Ponadto, działania administracji białych osadników często prowadziły do sztucznie wygenerowanych

¹⁵ Akulturacja w przypadku Indian Ameryki Północnej była procesem, który prowadził zarówno do powstawania kultur synkretycznych (Mohikanie), jak i do całkowitego zaniku kultury tradycyjnej (Kickapoo).

¹⁶ Kolonializm amerykański, który bezpośrednio dotknął Indian, bardzo szybko nabrał cech ekonomicznych: społeczności tubylcze musiały rywalizować na rynku pracy i najczęściej plasowały się na najniższym poziomie hierarchii społecznej. Wskaźnikiem określającym status ekonomiczny współcześnie jest poziom dochodów, który dla ludności indiańskiej znajduje się na dole skali (Rokicki 2002: 67-167).

kontaktów pomiędzy grupami tradycyjnie skonfliktowanymi. Bardzo szybko pojawił się problem statusu Indian zamieszkujących rezerваты:

[...] każda ingerencja władz amerykańskich w sprawy rezerwatu podważała postanowienia zawartych z nimi traktatów (Sudak 2006: 17).

Interesy białych osadników zawsze były stawiane ponad potrzeby Indian, którym często dawano obietnice bez pokrycia, zmuszano do podejmowania niekorzystnych decyzji, oferując w zamian pieniądze lub alkohol. Potomkowie Indian, urodzeni już w rezerwach, naukę własnej kultury mieli utrudnioną. Wynikało to nie tylko z faktu sprzyjających akulturacji działań Amerykanów, ale w równie dużym stopniu z załamania się tradycyjnego modelu przekazu treści kulturowych. Dotychczas młode pokolenia uczestniczyły niejako „naturalnie” w procesie enkulturacji, naśladując starszych. Po zachwianiu się kultury tradycyjnej starsze pokolenia, tkwiące jeszcze w dawnym systemie wartości, często nie miały siły przebiccia i brakowało im „atrakcyjnych” argumentów za zachowaniem tożsamości kulturowej¹⁷.

Dodatkowo szerzące się w rezerwach patologie społeczne (alkoholizm, przemoc rodzinna) coraz bardziej rozprężyły dotychczasowe relacje społeczne, co pogłębiało niekorzystne dla Indian decyzje na przykład w zakresie nauki języka indiańskiego w rezerwach (jeszcze w latach 40. XX w. u Siuksów) (Ziółkowska-Boehm 2007: 27). Podobnie jak w przypadku Aborygenów, tak i tutaj regularne zasiłki od państwa przynosiły odwrotny skutek od zamierzonego. Pogłębiała się postawa roszczeniowa i całkowity brak odpowiedzialności za podejmowanie decyzji. Od początku XX w. sytuacja zaczęła stopniowo ulegać poprawie. Po bardzo wielu burzliwych wydarzeniach w przeszłości (np. bitwa nad Little Big Horn w 1876 r., Wounded Knee w 1890) władze amerykańskie doszły do wniosku, że konieczny jest wyraźny przełom w relacjach państwo–Indianie.

W roku 1918 założono Kościół Rdzennej Ludności, a w 1934 zatwierdzono plemienną autonomię Indian. W 1944 r. udało się utworzyć Narodowy Kongres Indian Amerykańskich, a w 1968 powstał Ruch Indian Amerykańskich. Jak zauważa Posern-Zielińska (1992: 63):

[...] coraz częściej do głosu dochodzili ludzie świadomi palącej potrzeby rozwiązania wielu problemów [...], z drugiej zaś – coraz skuteczniej zaczęli upominać się o swoje [...] Indianie.

Ponadto, coraz wyraźniej było widać, że działania kolejnych rządów próbujących poradzić sobie z indiańskim „wyrzutem sumienia”, w rzeczywistości prowadzą do tworzenia nieracjonalnych przywilejów, które co najwyżej demoralizują tubylców. Przekonanie, że pomoc państwa należy się tylko i wyłącznie w związku z tym, że ktoś jest Indianinem, często prowadziło do nadużyć i dowodziło, iż stoso-

¹⁷ Jeszcze do połowy XX w. indiańskie dzieci powszechnie posyłane były (często wbrew woli rodziców) do szkół z internatem, co wybitnie wpływało na osłabianie relacji międzypokoleniowych (Hlebowicz 2006: 47).

wanie parytetów nie zawsze jest rozwiązaniem właściwym. Deklaracja tożsamości indiańskiej niejednokrotnie podyktowana była wyłącznie względami ekonomicznymi. Możemy w związku z tym wyróżnić dwa rodzaje tożsamości – nieindiańską, charakterystyczną dla grup zakulturowanych, które bardziej utożsamiają się z ideą bycia Amerykanami niż Indianami, oraz tożsamość indiańską, która odznacza się pewnym stopniem akulturacji, szczególnie w sferze kultury materialnej. Dla właściwego funkcjonowania całego społeczeństwa konieczne jest samodzielne określenie się w tym zakresie społeczności tubylczych. Nie jest to oczywiście łatwe. Pojawia się pytanie, które jest kluczowe dla kwestii nierówności społecznych: Czy Indianie powinni całkowicie wejść w nurt życia społeczno-kulturowego Stanów Zjednoczonych, czy może jednak powinni niezmiennie kultywować dawne tradycje i nie ulegać akulturacji?

Harmonijne połączenie obu tych opcji zdaje się być zabiegiem niewykonalnym. Nie można być Indianinem z całym bagażem jego historycznych [...] doświadczeń, systemem całkowicie odmiennych wartości preferujących nieakceptowane w dominującym społeczeństwie zachowania, czy zespołem wielce egzotycznych elementów tubylczej kultury, a jednocześnie Amerykaninem (Posern-Zielińska 1992: 63).

Nierówności społeczne, z jakimi spotykają się Indianie, dotyczą zazwyczaj tego właśnie dylematu. Dla wielu indiańskość kojarzy się niezmiennie z koniecznością pozostania w rezerwacie, a więc narastającą marginalizacją i biedą. Odejście z rezerwatu oznacza z kolei wyparcie się swojej indiańskości. Współcześnie tradycyjna kultura indiańska jest obecna coraz częściej już tylko w pamięci osób najstarszych¹⁸; szczególnie że proces enkultracji, który tradycyjnie odbywał się w języku rodzimym, zaczął przebiegać w zupełnie nowych warunkach społeczno-kulturowych, czego najbardziej wyraźnym przejawem było coraz częstsze używanie języka angielskiego, niezbędnego do codziennej komunikacji w szerszej skali.

Konieczne zatem stają się takie rozwiązania, które umożliwiłyby tubylcom świadomy wybór najwłaściwszego samookreślenia. Możliwe, że jednym ze sposobów „jest coraz częstsze samookreślanie się Indian o różnych plemiennych rodowodach zbiorczym mianem Indiańskich Amerykanów¹⁹” (Posern-Zielińska 1992: 64). Odzwierciedleniem takiej postawy może być tak zwany Indianin synkretyczny, który stał się symbolem Stanów Zjednoczonych. Na potrzeby szybko rozwijającej się turystyki i związanego z nią rynku symboliczny Indianin przedstawiany na kupowanych przez turystów pamiątkach nosi cechy wielu grup indiańskich (ubiór, ozdoby i malunki na twarzy nie zawsze pochodzą z tego samego plemienia). Ta swoista folkloryzacja indiańskości jest nie tylko sposobem na utrzymanie, jest także krokiem w kierunku poszukiwania nowej tożsamości. Podróżująca po Stanach

¹⁸ Zob. szczegóły: <http://etnologia.pl/swiat/teksty/od-chicago-do-pine-ridge.php>

¹⁹ W języku angielskim *Indian Americans*, wcześniej najczęściej używano terminu Indianie Amerykańscy (*American Indians*).

Zjednoczonych Agnieszka Jakubowska wnikliwej obserwacji poddała tę folklorystykę indiańskości w wydaniu Amerykanów. Na stronach internetowych opisuje liczne nadużycia przedsiębiorczych obywateli, którzy na sprzedaży „najprawdziwszych” pamiątek z życia dawnych Indian robią złoty interes:

Kolorowe figurki szamanów, pióropusze, dzbanki, „totemy”, pocztówki z wizerunkami wielkich wodzów, tomahawki, płyty z muzyką tradycyjną (nagrywaną we Francji czy w Anglii), słowem, cała rodzima kultura Indian sztucznie wymalowana, wyrzeźbiona i upchnięta do kilku pomieszczeń, magią dźwięków i barw przyciąga turystów²⁰.

Czy wobec tego powinno nas dziwić to, że podobne sytuacje sprawiają, iż Indianie – ci, którzy utożsamiają się z tradycyjną kulturą, ci, którzy próbują afirmować swoją przynależność etniczną – czują się ponownie oszukani? Czyż owa nierówność społeczna wynikająca niejednokrotnie z braku dobrej woli w zrozumieniu „innych” nie jest w takim przypadku aż nadto wyraźna? Wydaje się, że na dzień dzisiejszy koncepcje, według których tubylcy zdolni są do podejmowania samodzielnych decyzji w kwestii ich przynależności kulturowej, powinny być szczególnie wnikliwie przeanalizowane. Chodzi przede wszystkim o to, by „tubylczość” nie była „garbem przeszłości”, ale dawała takie same możliwości rozwoju, jakie mają inni obywatele. Bardzo często nie sprzyja temu również fakt, że wśród Indian nie występuje szeroko rozumiana ponadplemienna tożsamość indiańska, która mogłaby być uznana za wystarczające kryterium służące określaniu ich jako jednej grupy, na przykład narodowej, rdzennej. Dotychczas Indianie przeważnie utożsamiają się z własnymi plemionami, rzadziej zaś afirmują związki z przedstawicielami innych grup indiańskich (Rokicki 2002: 155). Poniekąd pokrywa się to z międzynarodową tradycją klasyfikującą Indian Ameryki Północnej według kryterium zamieszkiwanego terytorium: Indianie Wielkich Równin czy Południowego Wschodu (Posern-Zieliński 2005: 37).

PROBLEMY RASOWE W KANADZIE

Kanada jest krajem wieloetnicznym i wielokulturowym. Oprócz Kanadyjczyków brytyjskiego i francuskiego pochodzenia mieszkańcami Kanady są tubylcy, czyli Indianie i Inuici (Eskimosi)²¹ liczący około 1,3 mln osób, którzy obecnie stanowią zaledwie 4% populacji całego kraju oraz liczne grupy imigranckie (głównie Chińczycy i Latynosi). Historia kolonizacji Kanady przez Europejczyków naznaczona jest

²⁰ Zob. szczegóły: <http://etnologia.pl/swiat/teksty/od-chicago-do-pine-ridge.php>

²¹ Inuit to autoetnonim rdzennej ludności zamieszkującej między innymi Kanadę (oprócz tego Inuici zamieszkują Stany Zjednoczone, Danię i Rosję). Termin w ojczystym języku tej grupy oznacza „prawdziwi ludzie”, natomiast określenie Eskimosi jest etnonimem zewnętrznym, najprawdopodobniej pochodzenia algonkińskiego, oznaczającym „pożeracze surowego mięsa” (Machowski 1999: 7-13). Oprócz Inuitów Kanada oficjalnie uznaje około 60 różnych grup etnicznych.

obecnością Brytyjczyków i Francuzów (wcześniej także żeglarzy normanńskich i portugalskich) od mniej więcej XVI stulecia²².

W tym czasie zaczął się intensywny kontakt kulturowy pomiędzy tubylcami, głównie Indianami, a osadnikami europejskimi. W niekończące się zbrojne starcia między Brytyjczykami i Francuzami niejednokrotnie włączano ludność rdzenną, która stawiała po jednej bądź drugiej stronie. Wprawdzie kolonializm brytyjski i francuski różnił się znacznie od hiszpańskiego, który był praktykowany w Ameryce Łacińskiej, jednak i w tym przypadku kultura tubylcza nie pozostała nienaruszona. Indianie zmuszeni zostali do opuszczenia terytoriów, które natychmiast były zajmowane przez Europejczyków i ich potomków. Wspomniani Inuici, żyjący dotychczas we względnej izolacji, próbowali różnymi sposobami zachować swoją tożsamość kulturową, rasową i językową (Machowski 1999: 7). Udało się to w dużej mierze dzięki ograniczaniu bezpośrednich kontaktów ze światem zewnętrznym, czemu sprzyjało głównie środowisko naturalne oraz życie w rozproszeniu.

Ponadto intensywny handel, jaki rozwinął się na obszarze Kanady, doprowadził do przekształceń nie tylko w sferze tradycyjnej ekonomii, ale także w zakresie życia społeczno-kulturowego (europejskie dobra materialne nabrały wyjątkowej wartości kulturowej dla tubylców; stały się powszechnymi przedmiotami pożądania). Po uzyskaniu niepodległości przez Kanadę (1867) kolejne rozstrzygnięcia polityczne w kwestii sytuacji społeczności tubylczych doprowadziły do utworzenia rezerwatów. Rezerваты są administrowane przez grupy tubylcze oficjalnie uznane przez państwo, jednak terytorialnie nie stanowią własności Indian.

Tereny przeznaczone na rezerваты są niejako „użyczone” tubylcom (w USA są własnością Indian). Jeden rezerwat może być zamieszkały przez jedną lub kilka różnych grup tubylczych. Podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, tak i w Kanadzie rezerваты zamieszkują z reguły niewielkie społeczności. Większość rdzennych mieszkańców kraju wybiera się do miast w poszukiwaniu lepszego życia. Z uwagi na specyficzną sytuację społeczno-kulturową panującą w rezerwatach (bezrobocie, alkoholizm, narkomania, przestępczość itp.) Indianie są często uważani za grupy upośledzone społecznie²³. W celu wyrównania nierówności społecznych wdraża się w życie szereg programów, które pozwalają Indianom na posiadanie trwałych źródeł utrzymania (poza zasiłkiem) z dzierżawy terenów bogatych w surowce naturalne. Dodatkowo Indianie są obciążeni mniejszym podatkiem, tak zwanym lokalnym, co również ma na celu zachęcenie do przedsiębiorczości i samodzielności. Kanada boryka się także z dość wyraźnym w ostatnim czasie problemem rasizmu. Wydawać by się mogło, że dla tak wielokulturowego kraju, w którym mieszkańcy przyzwyczajeni są do różnorodności kulturowej i etnicznej, problem rasizmu będzie, jeśli

²² Jak zauważa Heydenkon (1978: 147): „Kanada jako twór państwowy jest dziełem imigrantów niemal ze wszystkich krajów świata, którzy przez kilka wieków kraj ten zaludniali i zagospodarowywali”.

²³ Zob. szczegóły: http://pl.wikipedia.org/wiki/Rezerваты_Indian

nie obcy, to przynajmniej marginalny. Sami mieszkańcy Kanady zwracają uwagę na obserwowalne przejawy nierówności społecznych, jednak skala tego problemu trudna jest do uchwycenia.

Istnienie ustawodawstwa zakazującego dyskryminacji ze względów rasowych, etnicznych, jak również ze względu na płeć lub religię wskazuje, że nierównomierne traktowanie w otrzymaniu pracy, mieszkania i w innych dziedzinach występuje dość często, jednak trudno jest stwierdzić, na jaką skalę dyskryminacja ta występuje (Jones 1978: 51).

Czasami chęć umożliwienia podtrzymania kulturowej odrębności przez rdzen-nych mieszkańców Kanady prowadzi do rozwiązań absurdalnych. Przykładem może być przepis regulujący nadawanie dzieciom imion²⁴. Tubylcy mają oficjalną i zatwierdzoną przez państwo listę imion, z której mogą wybrać imię dla swojego potomka. Problem w tym, że lista ta zawiera wyłącznie imiona tradycyjne, tubylcze i nie ma możliwości nadania dziecku imienia popularnego w całym kraju. Jest to w zasadzie naklejanie swoistej etykiety: „powiedz mi swoje imię, a powiem ci, do jakiej grupy etnicznej należysz”. Moim zdaniem jest to prawdopodobnie niezamierzone utrwalanie różnic kulturowych oraz nierówne traktowanie obywateli w zakresie praw do samostanowienia, bowiem przepis ten najpewniej nie obowiązuje Kanadyjczyków (nie-tubylców).

Labelle (2004: 39) podkreśla, że dyskryminacja rasowa, z którą stykają się niektóre mniejszości etniczne, w tym także tubylcy, stanowi znaczącą przeszkodę w praktykowaniu postaw obywatelskich w Kanadzie. Aby skutki dyskryminacji rasowej zminimalizować w latach 90. ubiegłego wieku powołano Kanadyjską Fundację Stosunków Rasowych, której podstawowym zadaniem „jest rozwijanie zgodności rasowej i porozumienia międzykulturowego oraz wspomagania likwidacji rasizmu”²⁵. Jednocześnie uruchamiane są programy rządowe, których założeniem jest wywołanie publicznej debaty na tematy dotyczące wielokulturowości i problemu rasizmu²⁶. Powstałe w 1982 r. Zgromadzenie Pierwszych Narodów jest organizacją panindiańską zrzeszającą rdzenne ludy Kanady i formalnie stoi na straży przestrzegania prawnego statusu Indian oraz Inuitów. Na szczeblu ogólnokrajowym to właśnie Zgromadzenie ma prowadzić negocjacje z władzami w kwestiach roszczeń terytorialnych i praw społeczno-kulturowych społeczności tubylczych²⁷. O ile w roku 1960 tubylcy uzyskali prawo wyborcze, to ich sytuacja społeczno-kulturowa

²⁴ Zob. szczegóły: <http://ith.blox.pl/2007/06/O-ESKIMOSIE-GEJU-MOUSSIE-CO-CHIAL-MIEC-SYNA-RUUDA.html>

²⁵ Zob. szczegóły: <http://gu.us.edu.pl/gusa.php?op=artykul&rok=2003&miesiac=4&id=2570&ty-pe=norm>

²⁶ Jeszcze na początku XX w. problematyka nierówności na tle rasowym i etnicznym zajmowała elity społeczne Kanady w zakresie dzisiaj nie do pomyślenia: „England [pisarz – przyp. MZ-K] [...] pisał między innymi »Żaden tygiel (melting pot) nie uczyni ze Słowianina, Włocha czy Francuza Anglo-saksończyka. Właściwości rasowe, jej przywary i poglądy pozostaną, ale mogą ulec pewnej modyfikacji przez otoczenie«” (Heydenkorn 1978: 154).

²⁷ Zob. szczegóły: http://pl.wikipedia.org/wiki/Assembly_of_First_Nations

nie uległa wówczas poprawie. I dlatego problem dyskryminacji rasowej oraz etnicznej nadal wzbudza tak wiele emocji. Inne inicjatywy o charakterze oddolnym, które przeciwdziałają nierównościom, powstawały już w latach 70. XX w. W roku 1977 w Barrow na Alasce powołano Około biegunową Konferencję Inuit (Inuit Circumpolar Conference, ICC) – pozarządową organizację międzynarodową, której podstawowym zadaniem było reprezentowanie interesów Inuitów zamieszkujących różne kraje; w tym także Kanadę²⁸ (Machowski 1999: 66-67). Uwieńczeniem dążeń Inuitów do poszanowania ich odrębności kulturowej i rasowej było powstanie w 1999 r. Nunavut²⁹, czyli eskimoskiej administracyjnej jednostki samorządowej o charakterze półautonomicznym. W Nunavut obowiązują trzy języki urzędowe: angielski, francuski i oczywiście *Inuktitut* – rdzenny język Inuitów. Władze administracyjne tego obszaru na co dzień borykają się z problemami wynikającymi z utrudnień komunikacyjnych (Inuici mieszkają w rozproszeniu), braku infrastruktury i trudnościami kadrowymi. Mimo to specjalne ministerstwa w ramach Nunavut postawiły sobie za zadanie uporanie się z ekorozwojem, rozwojem języka i kultury (Machowski 1999: 247-257).

Nie sposób nie zauważyć, że problem separatystycznych dążeń w Kanadzie ma szerszy kontekst. Dotyczy także postaw mieszkańców Quebecu. Quebec jest największą z prowincji kanadyjskich i pod względem etnicznym zamieszkującej ją ludności niezwykle zróżnicowaną. Obok ludów rdzennych oraz licznych grup imigranckich Quebec jest głównie zamieszkały przez Kanadyjczyków zwanych Quebeczycami (*Quebecers, Québécois*).

Językiem urzędowym w prowincji jest francuski i angielski, przy czym większość obywateli posługuje się wyłącznie francuskim. Dla ponad 80% mieszkańców prowincji ojczystym językiem jest francuski, a 85% Kanadyjczyków posługujących się tym językiem zamieszkuje w Quebecu (Labelle 2004: 43). Ci obywatele, którzy najchętniej widzieliby niezależne od Kanady państwo Quebec, upatrują przyczyn niepowodzenia tego przedsięwzięcia właśnie w postawie ludów tubylczych. W kilku ostatnich referendum (1980, 1994, 1995) przeprowadzonych w celu uniezależnienia się prowincji, to właśnie rdzenni mieszkańcy kraju, przy wsparciu grup imigranckich, przesądzi o utrzymaniu obowiązującego *status quo*. Zapewne tubylcy nauczeni doświadczeniami z przeszłości obawiali się powtórki z historii i kolejnych pertraktacji z ewentualnym nowym państwem. Taka postawa dobitnie dowodzi, że kwestia nierówności społecznych jest w Kanadzie ciągle obecna, mimo że kraj ten w opinii międzynarodowej szczyci się dużym doświadczeniem w zakresie polityki wielokulturowej. Spotykając się na co dzień z przejawami rasizmu na tle etnicznym powoduje, że tubylcy nie czują się na tyle „społecznie” zintegrowani, by decydować się na ryzyko utraty dotychczasowych osiągnięć w zakresie zdoby-

²⁸ Od roku 1983 ICC na mocy prawa nadanego przez ONZ może oficjalnie reprezentować interesy Inuitów na forum międzynarodowym (Machowski 1999: 66-67).

²⁹ W języku Inuitów oznacza „nasz kraj”.

czy ze sfery socjalnej i kulturowej oraz politycznej. Celem rasistowskich ataków obok mniejszości określanych wspólnym mianem „czarni” są także imigranci arabskiego pochodzenia i właśnie społeczności rdzenne. Pomimo wysiłków władz państwowych promujących programy rozwojowe dla mniejszości etnicznych (np. poprzez uruchamianie fundacji wspomagających zatrudnienie i organizujących szkolenia zawodowe) nadal jednym z najbardziej wyrazistych przejawów dyskryminacji na tle etnicznym jest niezatrudnianie przedstawicieli mniejszości, także Indian, w sektorach administracji publicznej, w mediach i w sferze politycznej. Ponadto, kondycja socjoekonomiczna tych społeczności także wygląda niezbyt korzystnie: więcej jest wśród nich osób bezrobotnych, z niższym wykształceniem czy zatrudnionych w gorzej opłacanych zawodach (Labelle 2004: 45). Kanada doświadcza obecnie nowego rodzaju rasizmu. Nie tyle dotyczy on koloru skóry czy przynależności kulturowo-etnicznej, co opiera się na nierównościach społecznych o charakterze „klasowym”.

Formalnie władze dążą do eliminacji zachowań o charakterze dyskryminacji. W praktyce zaś dokonania z zakresu wyrównywania szans ludności tubylczej na równą partycypację w życiu społecznym są w znacznym stopniu niwelowane przez takie zjawiska, jak neorasizm, który w zakamuflowanej formie utrudnia życie mniejszościom etnicznym.

Biorąc pod uwagę szereg czynników determinujących obecną sytuację społeczności tubylczych w krajach wysoko rozwiniętych, warto podkreślić, że jest ona związana z różnorodnymi aspektami. Niezależnie od tego, czy mamy do czynienia z krajem bogatym i demokratycznym, czy nie, problemy ludów tubylczych wszędzie wydają się być podobne. Historia pokazuje, że ludność tubylcza od chwili pierwszego kontaktu z białym Europejczykiem aż po dziś upomina się o swoje prawa w „swoich” krajach. Nawet w Australii, Kanadzie czy USA, krajach o ugruntowanej demokracji, trudno znaleźć rozwiązanie idealne. Choć czasy eksterminacji i prześladowań minęły, a ludność tubylcza z racji polityki wyrównywania szans jest niejednokrotnie formalnie faworyzowana, to różnice społeczne i kulturowe są widoczne gołym okiem. Nieliczne grupy antropologów zajmujące się tym problemem nie mają odpowiedniej siły przebicia, by proponowane przez nią rozwiązania systemowe znalazły powszechną akceptację i były stosowane w praktyce. Z dużym prawdopodobieństwem można założyć, że jeśli programy rozwoju ludów tubylczych będą konstruowane w zgodzie z podstawowymi zasadami antropologii stosowanej, to sytuacja Aborygenów, Indian czy Inuitów nie tylko się unormuje, ale także sami zainteresowani nie będą musieli w nieskończoność domagać się właściwego traktowania.

Najbardziej istotne w tym zakresie jest, moim zdaniem, nie tylko dążenie środowisk decyzyjnych, zarówno na szczeblu lokalnym (tubylczym) i ponadlokalnym

(państwowym), do poczucia obywatelskości. Jeśli społeczności rdzenne będą miały silny emocjonalny związek z rodzimymi tradycjami, a także z szeroko rozumianą państwowością, to najprawdopodobniej ich status prawny i społeczny zostanie wyrównany. Warunkiem wszakże jest stworzenie przestrzeni, w ramach której wszystkie zainteresowane strony będą miały szansę przedstawić swoje stanowisko. Świadomość współistnienia obok siebie różnych tożsamości kulturowych i etnicznych jest gwarantem stabilnego i konstruktywnego dialogu międzykulturowego, co współcześnie powinno charakteryzować nowoczesne społeczeństwa.

Argumentem, który należy szczególnie podkreślić, jest to, że wiele społeczności tubylczych pomimo wielowiekowych prześladowań, eksterminacji i niekorzystnych decyzji politycznych nie utraciło własnej tożsamości etnicznej, a świadomość odrębności kulturowej jest wartością nadrzędną i podstawową cechą charakteryzującą te grupy. W ramach społeczeństw wielokulturowych czy wieloetnicznych możliwy jest rozwój poszczególnych grup tubylczych w taki sposób, by eliminować negatywne skutki wcześniejszych rozwiązań o charakterze asymilacyjnym. Najważniejsze jest jednak to, by środowiska polityczne nie wykorzystywały bezkarnie istnienia ludów tubylczych w ramach społeczeństw narodowych do partykularnych celów. Sytuacja taka zarówno z punktu widzenia antropologii, jak i wynikająca z elementarnego poczucia sprawiedliwości byłaby absolutnie nie do zaakceptowania.

LITERATURA

- Herzfeld M., (2004). *Antropologia. Praktykowanie teorii w kulturze i społeczeństwie*. Wyd. Uniw. Jagiellońskiego, Kraków.
- Heydenkon B., (1978). *Wielokulturowość*, [w:] M. Dobroczyński, R. March (red.), *Współczesna Kanada*. Warszawa.
- Hlebowicz B., (2006). *Strażnicy tradycji. Alternatywne szkoły Oneidów i Mohawków*, [w:] *I gólnopolska Konferencja Naukowa: „Rdzenna ludność Stanów Zjednoczonych – tradycyjne życie i rezerwowa rzeczywistość”*, Wyd. TIPI, Kraków–Wielichowo, 47-66.
- Huntington S., (2005). *Zderzenie cywilizacji. I nowy kształt ładu światowego*. Wyd. Muza, Warszawa.
- Jones F., (1978). *Struktura społeczna*, [w:] M. Dobroczyński, R. March (red.), *Współczesna Kanada*, Warszawa.
- Kunicki K., (2007). *Mitologie Świata. Aborygeni Australijscy*. Wyd. Rzeczpospolita, Warszawa.
- Labelle M., (2004). *The „Language of Race”, Identity Options, and „Belonging” in the Quebec Context*, [w:] F. Devine, M. Waters (red.), *Social Inequalities in Comparative Perspective*, Blackwell Publishing, Padstow, 39-65.
- Machowski J., (1999). *Inuit. Opowiadania eskimoskie*. Wyd. Akad. Dialog, Warszawa.
- Mudrooroo N., (1997). *Mitologia Aborygenów*. Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Olchowik-Adamska L., (2007). *Mitologie Świata. Indianie Ameryki Północnej*. Wyd. Rzeczpospolita, Warszawa.

- Posern-Zielińska M., (1992). *Od społeczności plemiennych do mniejszości etnicznej. Indianie Ameryki Północnej*, [w:] J. Jaskulski (red.), *Ameryka Indiańska. Spotkanie dwóch światów*. Muzeum Narodowe w Poznaniu, Poznań, 55-69.
- Posern-Zieliński A., (2005). *Etniczność. Kategorie. Procesy etniczne*. PTPN, Poznań.
- Puchnarewicz E., (1999). *Współczesne kontrowersje. Rodzina i kobieta w krajach rozwijających się*, [w:] E. Puchnarewicz (red.), *Kobieta i rodzina w krajach rozwijających się*, Wyd. Libra, Warszawa.
- Rokicki J., (2002). *Kolor, pochodzenie, kultura*. Universitas, Kraków.
- Smolicz J., (1999). *Współkultury Australii*. Ofic. Nauk., Warszawa.
- Sudak A., (2006). *Adaptacja koczowników z Równin Stanów Zjednoczonych do życia w rezerwach*, [w:] *I Ogólnopolska Konferencja Naukowa. „Rdzenna ludność Stanów Zjednoczonych – tradycyjne życie i rezerwatarowa rzeczywistość”*, Wyd. TIPI, Kraków–Wielichowo, 7-23.
- Szyjewski A., (1998). *Religie Australii*. Kraków, Wyd. Nomos.
- Szynkiewicz S., (2002). *Ofiary wewnętrznej kolonizacji*, [w:] J. Derlicki, W. Lipiński (red.), *Pierwsze narody. Społeczności rdzenne i idea tubylczości we współczesnym świecie*, Wyd. DiG, Warszawa, 17-25.
- Świątkowski A., (1989). *Amerykański dylemat równouprawnienia*. PWN, Warszawa.
- Trzciniński P., (2002). *Konstruowanie współczesnej tubylczości – tubylczość jako ideologia i obiekt prawa*, [w:] J. Derlicki, W. Lipiński (red.), *Pierwsze narody. Społeczności rdzenne i idea tubylczości we współczesnym świecie*, Wyd. DiG, Warszawa, 27-50.
- Ziółkowska-Boehm A., (2007). *Otwarta rana Ameryki*. Wyd. Debit, Bielsko-Biała.
- Ziółkowska-Kuflńska M., (2004). *Tradycyjna i współczesna sytuacja kobiet w tubylczych społecznościach Boliwii na obszarze pozaandyjskim*. Poznań [pr. doktorska, publikacja w druku].
- Zubrzycki J., (2001). *Demokracja zmusza do dialogu*. Gazeta Wyborcza, nr 293, 21.
- Żukowski W., (1999). *Ideologia i polityka wielokulturowości w epoce dojrzewania nacjonalizmu australijskiego u schyłku XX wieku*, *Sprawy Narodowościowe*, z. 14-15, 169-181.

Strony internetowe

- <http://etnologia.pl/swiat/teksty/od-chicago-do-pine-ridge.php>
- <http://gu.us.edu.pl/gusa.php?op=artykul&rok=2003&miesiac=4&id=2570&type=norm>
- <http://ith.blox.pl/2007/06/O-ESKIMOSIE-GEJU-MOUSSIE-CO-CHIAL-MIEC-SYNA-RUUDA.html>
- http://pl.wikipedia.org/wiki/Assembly_of_First_Nations
- http://pl.wikipedia.org/wiki/Rezerwaty_Indian
- <http://www.etnologia.pl/swiat/teksty/nunavut-znaczy-nasz-kraj.php>

Zróżnicowania poziomu życia

W analizach położenia materialnego najczęściej wykorzystuje się wskaźniki pozwalające określać różnice w strukturze i poziomie dochodów, wydatków czy aspiracji konsumpcyjnych. Nie pozwalają one jednak wyjaśniać wpływu bardziej złożonych czynników działających wewnątrz analizowanych kategorii społecznych (Domański 2002: 137). Dają jednak podstawy do określenia głównych tendencji zachodzących w sferze zróżnicowań społecznych. Taki cel został przyjęty w niniejszym opracowaniu – określenie struktury i poziomu zróżnicowań w sferze materialnej między kategoriami społeczno-ekonomicznymi. Analizie poddano następujące dane GUS (2007a, b):

- wysokość dochodu pozostającego do dyspozycji jednej osoby w gospodarstwie domowym,
- wydatki przypadające na osobę w gospodarstwie domowym,
- wydatki na żywność i napoje niealkoholowe,
- wydatki na kulturę i rekreację,
- wydatki na zdrowie,
- wyposażenie gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku,
- deprivacja potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku z powodów finansowych,
- deprivacja potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku z powodów innych niż finansowe,

Głównym czynnikiem określającym status społeczny człowieka, w tym jego status materialny, jest charakter wykonywanej pracy i pozycja zawodowa. Wyróżnione wskaźniki poddano więc analizie ze względu na główne źródło dochodów gospodarstw domowych, czyli ze względu na przynależność utrzymujących je osób do jednej z następujących kategorii społeczno-ekonomicznych (GUS, 2007a: 7):

Pracownicy, których wyłącznym lub głównym (przeważającym) źródłem utrzymania gospodarstw domowych jest dochód z pracy najemnej w sektorze publicznym lub prywatnym:

- a) na stanowiskach nierobotniczych,
- b) na stanowiskach robotniczych.

2. **Pracujący na własny rachunek** – pracownicy, których wyłącznym lub głównym (przeważającym) źródłem utrzymania gospodarstw domowych jest praca na własny rachunek poza gospodarstwem indywidualnym w rolnictwie lub wykonywanie wolnego zawodu.

3. **Rolnicy**, których wyłącznym lub głównym (przeważającym) źródłem utrzymania gospodarstw domowych jest dochód z użytkowanego gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie.

4. **Emeryci i renciści**, których wyłącznym bądź głównym (przeważającym) źródłem utrzymania gospodarstw domowych jest emerytura bądź renta.

5. **Osoby utrzymujące się z niezarobkowych źródeł**, których wyłącznym lub głównym (przeważającym) źródłem utrzymania są źródła niezarobkowe inne niż emerytura lub renta, np.: zasiłki dla bezrobotnych, świadczenia pieniężne i niepieniężne udzielone na podstawie ustawy o pomocy społecznej, dodatki mieszkaniowe, zasiłki rodzinne wraz z dodatkami, alimenty, darowizny, dochody z tytułu własności i wynajmu nieruchomości.

Wykorzystane zostały opracowania Głównego Urzędu Statystycznego z danymi za lata 2004–2005 i 2006 (2007a, b). Niestety GUS nie stosuje konsekwentnie wyróżnionego przez siebie podziału na kategorie społeczno-ekonomiczne. Na przykład, kategoria „pracownicy” raz prezentowana jest z rozróżnieniem na stanowiska robotnicze i stanowiska nierobotnicze (2007a: 50-56), innym razem tylko łącznie (2007b: 46-47). Podobnie raz rozróżnienia się kategorie „emeryci”, „renciści”, „utrzymujący się z niezarobkowych źródeł utrzymania” (2007b: 43-44), innym razem pomijane są wskaźniki dotyczące rencistów (2007b: 46-47). W niniejszym opracowaniu nie zawsze było więc możliwe konsekwentne porównywanie struktury i poziomu zróżnicowań między omawianymi kategoriami.

ZRÓŻNICOWANIA W SFERZE DOCHODÓW

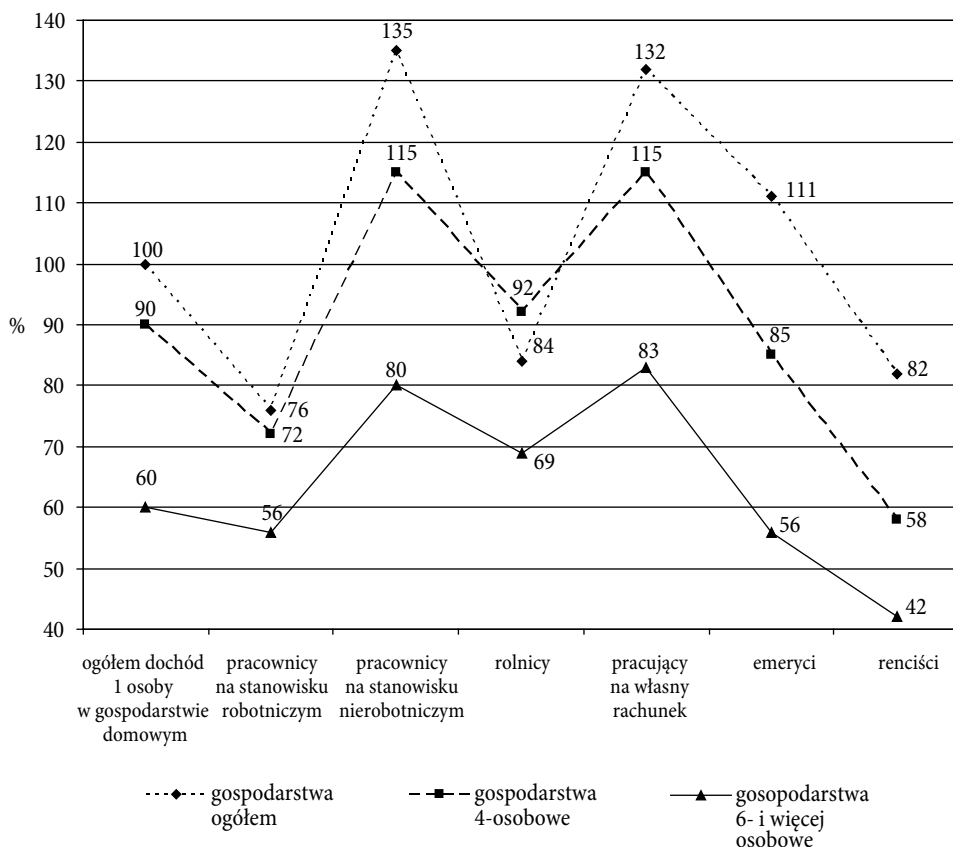
Dochód w analizach społecznych stanowi jedną z głównych miar opisujących status materialny i jakość życia badanych. Na potrzeby niniejszego opracowania został zastosowany tzw. dochód do dyspozycji, czyli suma dochodów pieniężnych wszystkich członków gospodarstwa domowego pomniejszona o: zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych, podatki od dochodów z własności, składki na ubezpieczenia społeczne oraz transfery pieniężne przekazywane innym gospodarstwom domowym (GUS, 2007b: 87).

Porównywano średni miesięczny dochód do dyspozycji na osobę w gospodarstwach domowych poszczególnych kategorii społeczno-ekonomicznych. Określane były więc dystanse między kategoriami społeczno-ekonomicznymi, nie zaś same wielkości dochodów. Średnia krajowa dochodu do dyspozycji osoby w gospodarstwach domowych ogółem w Polsce w roku 2006 wynosiła 802,43 zł (GUS,

2007a: 50). W niniejszej analizie stanowiła wartość = 100. Kategorie osiągające dochody powyżej średniej krajowej cechowały zatem wartości większe od 100, dochody poniżej średniej zaś charakteryzowały wielkości mniejsze od 100.

Dochód, jakim miesięcznie dysponowała osoba w gospodarstwie domowym, różnicował wymienione kategorie społeczno-ekonomiczne następująco:

- 1) pracownicy na stanowiskach nierobotniczych (135%),
- 2) zarobkujący na własny rachunek (132%),
- 3) emeryci (111%),
- 4) rolnicy (84%),
- 5) renciści (82%),
- 6) pracownicy na stanowiskach robotniczych (76%).



Ryc. 1. Przeciętny miesięczny dochód na osobę w gospodarstwie domowym w roku 2006 [w % gospodarstw danej kategorii społeczno-ekonomicznej]

Między wyróżnionymi kategoriami społeczno-ekonomicznymi zarysował się następujący podział:

Najlepiej sytuowane są gospodarstwa **pracowników na nierobotniczych stanowiskach i pracujących na własny rachunek**; w skali kraju ich dochód jest najwyższy, a gdy maleje w cztero- oraz sześćoosobowych i więcej gospodarstwach, to w tych pierwszych nadal pozostaje **najwyższy** w kraju (115%) i nadal w domostwach obydwu kategorii pracowników kształtuje się **na identycznym poziomie**¹.

Jednak już w sześćoosobowych i więcej gospodarstwach obydwu kategorii pracowników dochód, jakim dysponuje jedna osoba, **spada poniżej średniej krajowej**, do 80% w gospodarstwach pracowników na nierobotniczych stanowiskach i 83% w gospodarstwach osób pracujących na własny rachunek. Gdy liczba domowników wzrasta do sześciu i więcej osób, to w gospodarstwach najlepiej sytuowanych kategorii społeczno-ekonomicznych poziom dochodów spada do poziomu porównywalnego z dochodem jednej osoby w przypadku ogółu gospodarstw rolniczych (84%) i ogółu gospodarstw robotniczych (76%).

Najgorzej sytuowane są gospodarstwa, w kolejności: **rolników, rencistów i pracujących na stanowiskach robotniczych**, dysponujące dochodami **poniżej średniej krajowej** i dodatkowo przeciętnie o połowę **mniejszymi** niż w wymienionych gospodarstwach osób najlepiej sytuowanych. **Najgłębszy**, bo prawie 60-procentowy dystans zachodzi między dochodami osób z gospodarstw nierobotniczych (135%) i robotniczych (76%).

Gospodarstwa **emerytów** ogółem dysponują co prawda dochodem powyżej średniej krajowej (111%), jednak już w przypadku gospodarstw cztero- oraz sześćoosobowych i więcej sytuują się poniżej średniej krajowej, z dochodami na poziomie odpowiednio 85% i 56%. Dodać należy, iż członkowie czteroosobowych gospodarstw emerytów dysponują dochodem mniejszym niż domownicy gospodarstw tej wielkości w przypadku rolników (93%), większym zaś od dochodów czteroosobowych gospodarstw robotniczych (72%). Jednak już w sześćoosobowych i więcej gospodarstwach emerytów oraz osób pracujących na robotniczych stanowiskach dochody zrównują się (56%).

Status materialny emerytów mierzony poziomem dochodu do dyspozycji jednej osoby w porównaniu z omawianymi kategoriami społeczno-ekonomicznymi jest relatywnie średni. Na poprawianie sytuacji emerytów zwraca się uwagę w literaturze, porównując ich położenie z okresem sprzed transformacji, kiedy obok rencistów emeryci należeli do kategorii najbardziej zagrożonych niedostatkiem.

¹ Dochód do dyspozycji na osobę wynosił:

- 1) w czteroosobowych gospodarstwach:
 - pracowników na nierobotniczych stanowiskach: 925,46 zł (115%),
 - osób pracujących na własny rachunek: 922,29 zł (115%),
- 2) w sześćoosobowych i więcej gospodarstwach:
 - pracowników na nierobotniczych stanowiskach: 643,42 zł (80%),
 - osób pracujących na własny rachunek: 668,16 zł (83%).

Pamięć tego przetrwała i wciąż wiele osób uważa tę grupę za niedostatecznie chronioną. W rzeczywistości jej sytuacja była w pierwszych latach transformacji relatywnie korzystna; obecnie [...] wśród samych emerytów – zagrożenie ubóstwem jest podobne do zagrożenia osób pracujących na własny rachunek i niższe od pozostałych grup (Bieńkuńska, za: Gucwa-Leśny 2002: 193).

Dystanse między emerytami a pozostałymi kategoriami społeczno-ekonomicznymi wykazywane w niniejszej analizie dowodzą utwierdzania się pośredniego usytuowania emerytów pomiędzy najlepiej sytuowanymi osobami pracującymi na własny rachunek i pracownikami na stanowiskach nierobotniczych a najgorzej sytuowanymi rolnikami, rencistami i robotnikami. Nie pozwala to wszakże zaliczać emerytów do kategorii osób, które mogą być zadowolone ze swojego położenia. Rozliczne okoliczności pogarszające jakość egzystencji w tym okresie życia, głównie zaś utrata zdrowia, problemy z dostosowaniem do szybkiego tempa i nowych warunków życia, sprawiają, że obiektywne wskaźniki poprawy statusu materialnego emerytów odległe są od oczekiwań dyktowanych realiami codzienności, tym bardziej że – jak wynika z badań – osoby powyżej 65. roku życia

[...] znacznie częściej niż osoby z każdej innej badanej grupy wiekowej, oceniają swój dochód jako niewystarczający lub ledwie wystarczający (Gucwa-Leśny: 2002).

Wzrost liczby osób w gospodarstwie domowym łączy się ze **spadkiem dochodu** pozostającego do dyspozycji jednej osoby w gospodarstwach niemal wszystkich omawianych kategorii społeczno-ekonomicznych i to aż do 60% w gospodarstwach sześciuosobowych i więcej, a wśród tych gospodarstw w rodzinach rencistów do poziomu zaledwie 42% średniej krajowej. Jest kwestią do rozstrzygnięcia, w jakim stopniu dystans między gospodarstwami o **wysokich dochodach**, tj. pracowników na nierobotniczych stanowiskach i pracujących na własny rachunek, a gospodarstwami o **najniższych dochodach**, tj. domostw rolników, rencistów i robotników, powodowany jest **wzrostem liczby osób** w gospodarstwie domowym, na ile zaś **przynależnością gospodarstwa** do danej kategorii społeczno-ekonomicznej.

Wzrost liczby osób w gospodarstwie domowym **stosunkowo najslabiej** wpływa na zmniejszenie dochodu, w kolejności, osób pracujących na własny rachunek i pracujących na stanowiskach nierobotniczych. W gospodarstwach czteroosobowych obydwu kategorii pracowniczych dochód utrzymuje się na poziomie 115% średniego dochodu w Polsce, a spada poniżej średniej krajowej do wyżej zasygnalizowanego poziomu dopiero w przypadku gospodarstw sześciuosobowych i więcej.

Zmniejszanie się dochodu z powodu liczby domowników **nie zachodzi w jednym tylko przypadku** – w czteroosobowych gospodarstwach rolniczych, w których jest on nawet wyższy (93%) od średnich dochodów wszystkich gospodarstw rolniczych (84%).

Sytuacja materialna rolników kształtuje się **relatywnie najkorzystniej** w porównaniu z innymi kategoriami dysponującymi podobnie najniższymi dochodami. Bowiem w czteroosobowych gospodarstwach rolników dochód (93%) jest wyższy

aż o 21 punktów procentowych od dochodu w czteroosobowych gospodarstwach robotniczych (72%) i – choć tylko o 8% – także pozostaje wyższy od dochodu w gospodarstwach emerytów (85%). Również sześcioosobowe i więcej gospodarstwa rolników dysponują dochodem (69%) wyższym w porównaniu z dochodem gospodarstw emerytów i robotników o tej liczbie osób (po 56%).

Najbardziej **niekorzystna sytuacja finansowa** cechuje gospodarstwa rencistów. Co prawda w skali kraju do najniższych należą dochody gospodarstw robotniczych (76%), jednak porównywalnie niskie **dochody rencistów (82%) drastycznie maleją** wraz ze wzrostem liczby osób w gospodarstwie, do 58% w czteroosobowych i do najniższego w skali kraju poziomu, bo zaledwie 42% w gospodarstwach sześcioosobowych i więcej. Porównywalny spadek dochodów w cztero- oraz sześcioosobowych i więcej gospodarstwach robotniczych kształtuje się znacznie słabiej, bo na poziomie odpowiednio 72% i 56%.

W badaniach przeprowadzonych w ostatnich kilkunastu latach (Gucwa-Leśny 2002) sygnalizowany jest **degradujący wpływ wzrostu liczby osób** w gospodarstwach domowych na poziom dochodów. Wykazywane są znaczące dysproporcje, na przykład między jedynie 2% rodzin bezdzietnych i aż 33% rodzin posiadających czworo i więcej dzieci, żyjących w 2001 r. poniżej poziomu egzystencji (Bieńkuńska, za: Gućwa-Leśny 2002: 194).

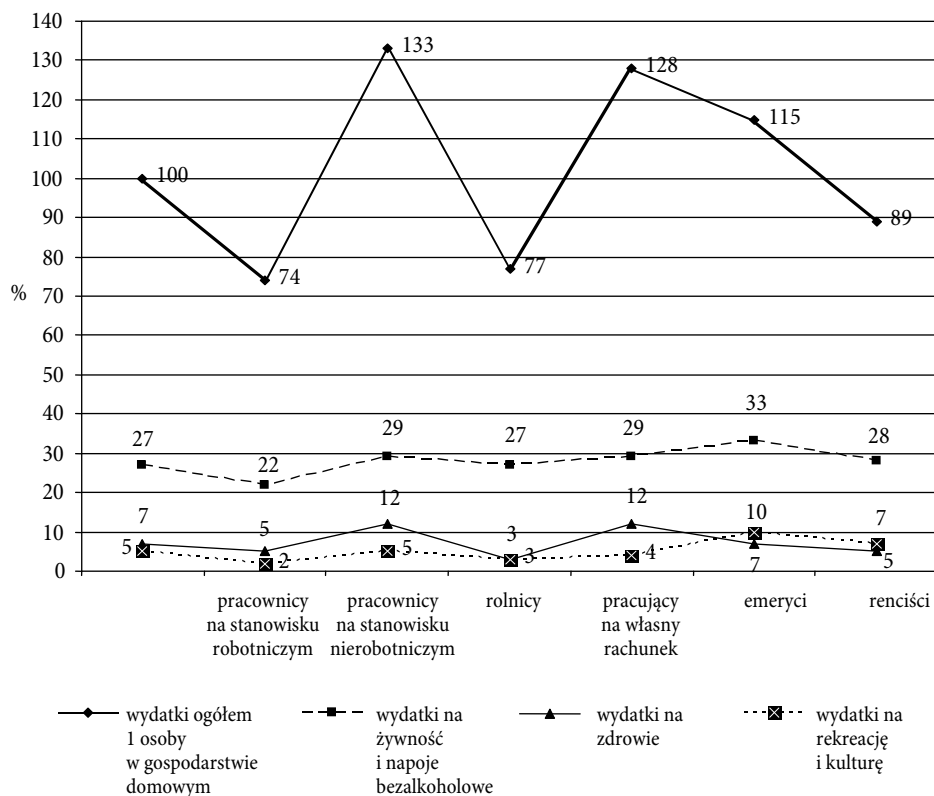
W 2005 r. za grupę najbardziej zagrożoną ubóstwem uznano rodziny wielodzietne i z czworgiem oraz więcej dzieci na utrzymaniu, spośród których aż 44% osób żyło poniżej minimum egzystencji, około 22% zaś w rodzinach małżeństw z trojgiem dzieci (GUS, 2007b: 75).

W gospodarstwach wyróżnionych w niniejszej analizie kategorii społeczno-ekonomicznych **wielodzietność najbardziej pogarsza status materialny rodzin, w kolejności emerytów, robotników i rencistów**. Dochody do dyspozycji jednej osoby w tych gospodarstwach kształtują się odpowiednio na poziomie 56%, 56% i 42%.

W określaniu granicy niskich dochodów i przebiegu linii ubóstwa w badaniach na ogół zakłada się poziom 50% średnich dochodów (Domański 2002: 88) bądź 50% średnich wydatków gospodarstw domowych (GUS, 2007b: 70). Przyjmując analogiczne ustalenie, należy stwierdzić, że pod względem dochodu do dyspozycji jednej osoby w gospodarstwie domowym wielodzietne gospodarstwa emerytów, robotników, a najbardziej rencistów znajdują się **w obszarze ubóstwa**.

ZRÓŻNICOWANIA W SFERZE WYDATKÓW

Różnice między omawianymi kategoriami społeczno-ekonomicznymi w sferze wydatków cechuje **niemal identyczna struktura i relatywny poziom** jak w przypadku zróżnicowań w zakresie dochodów.



Ryc. 2. Przeciętne miesięczne wydatki jednej osoby w gospodarstwie domowym w roku 2006 [w % gospodarstw danej kategorii społeczno-ekonomicznej]

Źródło: GUS, 2007a: 60.

Pod względem wydatków ogółem przypadających na osobę w wyróżnionych gospodarstwach domowych zachodzi następująca gradacja:

- 1) pracownicy na stanowiskach nierobotniczych (133%),
- 2) pracujący na własny rachunek (128%),
- 3) emeryci (115%),
- 4) renciści (89%),
- 5) rolnicy (77%),
- 6) pracownicy na stanowiskach robotniczych (74%).

W porównaniu z dochodami w sferze wydatków **zmniejsza się jedynie dystans** między najlepiej sytuowanymi pracownikami na nierobotniczych stanowiskach a:

- 1) **emerytami** z 24 punktów procentowych w przypadku dochodów do 18 punktów w sferze wydatków,
- 2) **rencistami**, których dochody są mniejsze o 53 punkty procentowe, wydatki zaś dzieli znacznie mniejszy poziom 44 punktów procentowych.

Tabela 1. Zróżnicowania miesięcznych dochodów i wydatków jednej osoby w gospodarstwach domowych według kategorii społeczno-ekonomicznych [%]

Lp.	Dochody	W gospodarstwach	Lp.	Wydatki	W gospodarstwach
1.	135	pracowników na stanowiskach nierobotniczych	1.	133	pracowników na stanowiskach nierobotniczych
2.	132	osób pracujących na własny rachunek	2.	128	osób pracujących na własny rachunek
3.	111	emerytów	3.	115	emerytów
4.	84	rolników	4.	89	rencistów
5.	82	rencistów	5.	77	rolników
6.	76	pracowników na stanowiskach robotniczych	6.	74	pracowników na stanowiskach robotniczych
100% = dochód ogółem na osobę 802,43 zł			100% = wydatki ogółem na osobę 744,81 zł		

Skoro więc wydatki mniej dystansują kategorie najbardziej różniące się niż dochody, to można sądzić, iż mamy do czynienia z przejawem albo aspiracji konsumpcyjnych gospodarstw gorzej sytuowanych, albo znanej prawidłowości, iż niskie dochody w znacznym stopniu pochłaniane są przez bieżące potrzeby członków gospodarstwa domowego, niż dzieje się to w przypadku osób lepiej zarabiających.

Wśród **rodzin rolniczych** widać jednak, że potrzeby ich członków najwidoczniej ustępują potrzebom gospodarstwa, gdyż wydatki jednej osoby (77%) kształtują się na poziomie o 7 punktów procentowych niższym, niż pozwalałyby na to dochody pozostające do jej dyspozycji (84%). Dodatkowo wydatki członków gospodarstw rolniczych są znacznie, bo aż o 12 punktów procentowych mniejsze niż wydatki osób w gospodarstwach rencistów o dochodach, chociaż nieznacznie (o 2 punkty procentowe), to jednak niższych od dochodów w gospodarstwach rolników.

W zakresie dochodów i wydatków między gospodarstwami rolników oraz rencistów zachodzi zatem odwrotnie proporcjonalna relacja. Kiedy w gospodarstwach rolników wydatki są mniejsze o 7 punktów procentowych w stosunku do dostępnych dochodów, to w gospodarstwach rencistów kształtują się na poziomie nawet wyższym od dochodów, zresztą o tyle samo punktów procentowych.

Tego typu dysproporcja między gospodarstwami rolników i rencistów pozwala przypuszczać, że **domostwa rencistów dysponują dodatkowymi możliwościami** podwyższającymi poziom ich wydatków. Takich możliwości – w omawianym okresie – najwidoczniej **nie posiadają gospodarstwa rolnicze**. Ocenia się, że

[...] do 1993 r. nowy system ekonomiczny był najbardziej niekorzystny dla rodzin rolników, w 1995 r. sytuacja gospodarstw związanych z rolnictwem poprawiła się znacznie, aby ustabilizować się na dwa lata, a następnie znowu pogorszyć (Gucwa-Leśny 2002: 189).

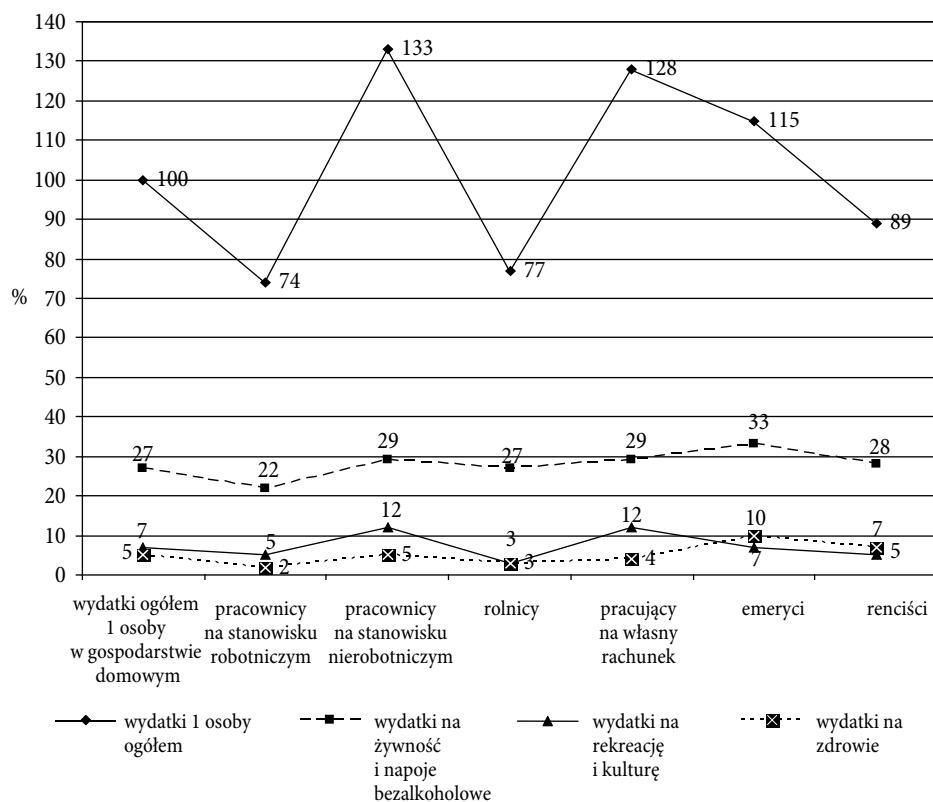
W świetle analizowanych w niniejszym opracowaniu danych GUS usytuowanie rolników w sferze wydatków tuż przed robotnikami, których cechują najgorsze możliwości finansowe, potwierdza sygnalizowane w badaniach trwałe złe położenie, w jakim od roku 1990 znalazła się ludność utrzymująca się z rolnictwa (Gucwa-Leśny 2002: 194).

Nieziemienny pozostaje największy dystans między pracownikami na nierobotniczych stanowiskach a robotnikami, tak w sferze dochodów, jak i wydatków, wyrażający się **identyczną** różnicą 59 punktów procentowych. Skoro między tymi pracownikami, należącymi przecież do najlepiej sytuowanej kategorii, a emerytami i rencistami w zakresie wydatków dystans małał w porównaniu z dochodami, jednak utrzymywał się na tak samo głębokim poziomie (59%) między tymi pracownikami a robotnikami, zarówno w obrębie dochodów, jak i wydatków, to dowodzi to **najbardziej niekorzystnego** w strukturze społecznej **statusu materialnego osób zatrudnionych na robotniczych stanowiskach**. Ich najniższe spośród wszystkich omawianych kategorii dochody są na tyle niskie, że nie pozwalają na zmniejszenie dystansu, jaki w wydatkach dzieli robotników z innymi kategoriami.

Gospodarstwa robotników zajmują **ostatnie miejsce** zarówno w ogólnej strukturze wydatków (74%), jak i w ich przeznaczaniu na podstawowe potrzeby, tj. żywność i napoje niealkoholowe (22%). Obok **gospodarstw rolników** należą one do wydających najmniej na rekreację i kulturę oraz zdrowie. Że i w jak znacznym zakresie sytuacja rodzin robotniczych jest zła, świadczą dane – w przypadku tej kategorii pracowników stopa ubóstwa skrajnego w roku 2005 kształtowała się na poziomie około 17%, podczas gdy w gospodarstwach osób utrzymujących się głównie z pracy najemnej na stanowiskach nierobotniczych wynosiła tylko około 3% (GUS, 2007b: 72).

Na tle **kilkudziesięcioprocentowych różnicowań** tak w sferze dochodów, jak i wydatków między najlepiej i najgorzej sytuowanymi kategoriami badanych zwracają uwagę **jedynie kilkuprocentowe** różnice między nimi w wydatkach na podstawowe potrzeby, tj. żywność i napoje bezalkoholowe, a także na rekreację i kulturę oraz zdrowie (GUS, 2007b: 17 i n.). Zróżnicowanie struktury i poziomu tych wydatków przedstawiono za pomocą ryciny 3.

Relatywnie najmniejsze zróżnicowania zachodzą między omawianymi kategoriami w wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe. Wynika to niewątpliwie z podstawowego charakteru potrzeb w tym zakresie. Jednak i w tym przypadku mają miejsce istotne różnice między osobami z gospodarstw robotniczych, które mogą przeznaczać na żywność i napoje jedynie około 1/5 wydatków, podczas gdy wszystkie pozostałe kategorie na żywność wydają średnio około 1/3 dochodów. Z kolei najwyższe spośród wszystkich kategorii społeczno-ekonomicznych wydatki na żywność i zdrowie w gospodarstwach emerytów (33% i 10%) oraz rencistów (28% i 7%) niewątpliwie są sygnałem silnej presji specyfiki potrzeb wynikających z sytuacji życiowej i zdrowotnej osób wyłączonych z aktywności zawodowej.



Ryc. 3. Przeciętne miesięczne wydatki jednej osoby w gospodarstwie domowym w Polsce w roku 2006 na żywność i napoje niealkoholowe, rekreację i kulturę oraz zdrowie [w % gospodarstw danej kategorii społeczno-ekonomicznych]

Źródło: GUS, 2007a: 60.

Zróżnicowania między omawianymi kategoriami w sferze wydatków na rekreację i kulturę pozostają w **największym kontraście** do opisanych zróżnicowań w sferze dochodów. W gospodarstwach bowiem osób najlepiej sytuowanych, tj. pracowników na nierobotniczych stanowiskach i pracujących na własny rachunek, wydatki na kulturę i rekreację nie odzwierciedlają ich relatywnie wysokich możliwości finansowych. Są zaledwie o 5 punktów procentowych wyższe od wydatków – drugich w tym podziale – członków znacznie gorzej sytuowanych gospodarstw emerytów. Przeciwnie więc niż w sferze dochodów **wydatki na rekreację i kulturę nieznacznie różnicują najlepiej i najgorzej sytuowane kategorie badanych.**

Z kolei **bardzo niskie wydatki na zdrowie** najlepiej sytuowanych osób kształtują się na poziomie porównywalnym z równie niskimi wydatkami członków gospodarstw rolników i robotników o niskim przecież statusie materialnym. W tej dziedzinie poziom wydatków w istotny sposób zmienia strukturę dotychczasowych

zróżnicowań między kategoriami społeczno-ekonomicznymi. W sferze wydatków na zdrowie kształtuje się bowiem następująca gradacja:

- 1) emeryci 10%,
- 2) renciści 7%,
- 3) pracownicy na nierobotniczych stanowiskach 5%,
- 4) pracujący na własny rachunek 4%,
- 5) rolnicy 3%,
- 6) robotnicy 2%.

Jeśli porównywalnie najwyższe wydatki na zdrowie osób z gospodarstw emerytów i rencistów są niewątpliwie – z racji ich położenia społeczno-demograficznego – koniecznością, to na tym tle o około połowę mniejsze wydatki osób najlepiej sytuowanych świadczą o niskiej świadomości zdrowotnej tych ostatnich.

„Płytkie” krzywe zróżnicowań poziomu poszczególnych wydatków między omawianymi kategoriami społeczno-ekonomicznymi wobec ostrej krzywej rozkładu wydatków ogółem rodzą pytanie o siłę wpływu samego statusu finansowego na ukierunkowywanie wydatków i ewentualnie wynikające stąd różnice społeczne.

SPÓŁECZNE ZRÓŻNICOWANIA DEPRYWACJI POTRZEB

W badaniach sytuacji materialnej gospodarstw domowych przyjmuje się (GUS, 2007b: 45), że deprivacja potrzeb ma miejsce, gdy niezaspokojenie określonej potrzeby, a także niemożność posiadania określonych dóbr spowodowane są złą sytuacją finansową. Za pomocą tabeli 2 przedstawiono zróżnicowania między kategoriami społeczno-ekonomicznymi w zakresie dysponowania niektórymi dobrami trwałego użytku.

Tabela 2. Deprywacja potrzeb z powodów finansowych w zakresie dóbr trwałego użytku w roku 2005 [w % gospodarstw danej kategorii społeczno-ekonomicznej]

Z powodów finansowych brak następujących dóbr w gospodarstwach domowych	Ogółem	Pracowników	Rolników	Pracujących na własny rachunek	Emerytów	Niezarobkowe źródła utrzymania
1	2	3	4	5	6	7
Zestaw kina domowego	45	49	58	34	49	55
Komputer przenośny	40	47	46	33	38	48
Zmywarka do naczyń	40	44	42	30	41	49
Odtwarzacz DVD	39	39	51	25	45	50
Podłączenie do Internetu	34	38	45	19	36	46
Kuchenka mikrofalowa	31	30	38	17	38	43
Komputer stacjonarny	28	27	39	14	36	39
Samochód	26	25	11	9	34	41
Telefon komórkowy	16	9	15	6	27	24

cd. tab. 2

1	2	3	4	5	6	7
Pralka automatyczna	13	7	21	4	23	21
Telefon stacjonarny	11	9	11	5	16	25
Odbiornik telewizyjny	3	1	3	2	5	6
Chłodziarka	3	2	3	1	4	4

Źródło: GUS, 2007b: 46.

Okazuje się, że badani **największe trudności finansowe łączą z nabyciem wcale nie najdroższych dóbr**. Najczęściej bowiem z powodów finansowych nie jest nabywany zestaw kina domowego (45%), komputer przenośny (40%), a także zmywarka do naczyń (40%) i odtwarzacz DVD (39%). Relatywnie rzadziej trudnościom finansowym badani przypisują zainstalowanie podłączenia do Internetu (34%) czy nabycie kuchenki mikrofalowej (31%) i komputera stacjonarnego (28%). Samochód, którego kupno – spośród wszystkich wymienianych dóbr – co oczywiste, stanowi największy wydatek, jest dobrem nieosiągalnym jedynie w średnio co czwartym gospodarstwie domowym. Mniejszym już tylko problemem od trudności z nabyciem samochodu i w ogóle najmniejszym wśród omawianych wydatków, jest kupno: telefonu komórkowego (16%), pralki automatycznej (13%), telefonu stacjonarnego (11%), odbiornika telewizyjnego (3%) i chłodziarki (3%).

Skoro istnieje znacznie więcej gospodarstw (średnio ok. 40%), których nie stać na kupno relatywnie tańszych dóbr niż gospodarstw mających problemy finansowe z nabyciem o wiele droższego samochodu (26%), to można sądzić, że deprywacja potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku ma przyczyny **bardziej w sferze świadomościowej niż finansowej**. Najprawdopodobniej przeważa myślenie w rodzaju: kino domowe, komputer przenośny, zmywarka do naczyń, odtwarzacz DVD, podłączenie do Internetu, kuchenka mikrofalowa czy komputer stacjonarny nie są aż tak potrzebne, aby należało wydawać na nie pieniądze. Kwestia nienabywania tych dóbr przez znaczny odsetek gospodarstw bardziej wydaje się być spowodowana decyzją typu: „nie musimy posiadać”, aniżeli: „nie stać nas”. Negatywna motywacja niewątpliwie stanowi sygnał braku bądź słabego natężenia potrzeb.

O wiele rzadziej sygnalizowane trudności finansowe z nabywaniem samochodu mogą świadczyć o odwrotnej motywacji: „bardzo chcemy posiadać i dlatego nas stać”. Z takich zapewne powodów samochód, od szeregu już lat, nie jest w Polsce dobrem luksusowym. Jak bardzo pożądane bywa jego posiadanie, świadczy fakt, że wśród gospodarstw rolników cechujących się przecież relatywnie niskim statusem materialnym tylko 11% deklaruje, iż rodziny nie stać na zakup samochodu. Warto zaznaczyć, że porównywalnej odpowiedzi o finansowych trudnościach z nabyciem samochodu (9%) udzielili najlepiej sytuowani, tj. osoby pracujące na własny rachunek. W motywacji rolników, ze względu na charakter ich codziennych zajęć, najwyraźniej przeważają więc uzasadnienia o charakterze utylitarnym, a nie finansowym. Tak czy inaczej, w kwestii posiadania samochodu niemal brak różnic

między najlepiej sytuowanymi, tj. osobami pracującymi na własny rachunek, a rolnikami, należącymi do kategorii o najniższym statusie materialnym.

Z kolei z porównania danych z tabeli 2 i 3 wynika, iż rozkłady dóbr nienabywanych z powodów finansowych oraz z powodów innych niż finansowe kształtują się niemal identycznie. Przyczyny finansowe i niefinansowe wpływają więc na decyzje zakupowe w bardzo podobnym natężeniu. Gdyby tak nie było, największe trudności łączono by z nabyciem samochodu i zestawu kina domowego, które wśród analizowanych dóbr należą do relatywnie najdroższych. Tymczasem samochód nie jest kupowany z powodów innych niż finansowe przez podobny odsetek badanych (25%) co z powodów finansowych (26%). Natomiast zestaw kina domowego wśród dóbr najrzadziej nabywanych z powodów niefinansowych (45%) wymieniany jest dopiero na trzecim miejscu.

Tabela 3. Deprywacja potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku z powodów innych niż finansowe w roku 2005 [w % gospodarstwach domowych danej kategorii społeczno-ekonomicznej]

Z powodów innych niż finansowe brak następujących dóbr w gospodarstwach domowych	Ogółem	Pracowników	Rolników	Pracujących na własny rachunek	Emerytów	Niezarobkowe źródła utrzymania
Komputer przenośny	55	46	53	51	61	47
Zmywarka do naczyń	53	48	53	46	57	46
Zestaw kina domowego	45	36	38	42	48	38
Podłączenie do Internetu	43	28	45	26	56	38
Odtwarzacz DVD	38	25	32	28	46	33
Kuchenka mikrofalowa	38	29	29	29	44	34
Komputer stacjonarny	34	17	26	17	49	28
Samochód	25	12	8	7	41	28
Telefon komórkowy	21	6	16	3	35	13
Telefon stacjonarny	13	13	10	9	14	19
Pralka automatyczna	8	4	10	3	13	10
Odbiornik telewizyjny	2	1	1	1	2	3
Chłodziarka	2	1	2	2	2	3

Zródło: GUS, 2007b: 46.

Deprywacja potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku **najgłębiej dotyka gospodarstwa** osób utrzymujących się z niezarobkowych źródeł utrzymania innych niż renty i emerytury, gdyż ich członkowie doznają **niemożności nabycia wszystkich wyróżnionych** dóbr, i to na poziomie średnio o kilkanaście procent intensywniejszym niż deprywacja cechująca ogół badanych. Od najlepiej sytuowanych osób pracujących na własny rachunek dzielą ich odsetki rzędu nawet średnio 25 punktów procentowych, jak w przypadku trudności z nabyciem komputera stacjonarnego

(odpowiednio 14% i 39%), odtwarzacza DVD (25% i 50%) czy kuchenki mikrofalowej (17% i 43%).

Jak dalece gęłbokie sę podziały między osobami najgorzej i najlepiej sytuowanymi widać w przypadku szczególnie drastycznych różnic związanych z nabyciem dóbr zaliczanych współcześnie do standardowego wyposażenia gospodarstw domowych (*Diagnoza społeczna*, 2005; Baj 2008) – pralki automatycznej czy telefonu stacjonarnego. Niemożność nabycia tej pierwszej sygnalizuje tylko 4% pracujących na własny rachunek, aż co pięta **osoba niezarobkująca**, natomiast w przypadku telefonu odpowiednio 5% osób sytuowanych i co czwarty badany niezarobkujący.

Emeryci stanowią następną kategorię, którą o wiele częściej niż ogół badanych nie stać na kupno prawie wszystkich wyróżnionych dóbr, w tym należącej do powszechnego wyposażenia ogółu gospodarstw pralki automatycznej (23%) czy telefonu stacjonarnego (16%).

Kolejnę silnie deprywowaną kategorię stanowią **rolnicy**, wśród których około co drugie gospodarstwo z powodów finansowych nie może nabyć nie tylko tych dóbr, na które nie stać ogółu badanych (zestawu kina domowego, komputera przenośnego, zmywarki do naczyń), ale także odtwarzacza DVD (51%) czy podłączenia do Internetu (45%). Okazuje się, iż około co pięte domostwo rolnicze nie stać również na pralkę automatyczną. W przypadku tego dobra deprywacja cechuje gospodarstwa rolników na poziomie porównywalnym z deprywacją ogółu badanych **w związku z nabyciem samochodu (26%)!**

Rolnicy natomiast częściej niż równie źle sytuowani emeryci czy osoby niezarobkujące sygnalizują trudności finansowe w nabywaniu dóbr bardziej ekskluzywnych, tj. kina domowego i odtwarzacza DVD, co może być kolejnym sygnałem dominacji pragmatycznych motywów zakupowych.

Nabycie powszechnych wśród Polaków dóbr – odbiornika telewizyjnego i chłodziarki – niemal nie stanowi problemu w gospodarstwie domowym żadnej kategorii społeczno-ekonomicznej. Znikomość trudności finansowych z kupnem tych dóbr ukazuje rzadką sytuację niemal zrównania wszystkich kategorii społeczno-ekonomicznych. Jednak brak różnic społecznych na tym się wyczerpuje. Trudności w posiadaniu pozostałych dóbr **gęłboko dzielę badanych**.

Najlepiej sytuowana kategoria badanych – **osoby pracujące na własny rachunek** – chociaż także sygnalizuje trudności z nabyciem poszczególnych dóbr, to każdorazowo ich poziom deprywacji wyraża się odsetkami znacznie niższymi niż te, które cechują ogół badanych. Przykładowo, gdy kina domowego z powodów finansowych nie może nabyć 45% ogółu badanych, to wśród zarobkujących na własny rachunek nie stać na ten zakup 34% gospodarstw. Analogiczne dysproporcje występują w związku z problemami kupna komputera przenośnego (odpowiednio 40% i 33%), zmywarki do naczyń (40% i 30%) czy samochodu (26% i 9%).

Dane GUS na temat deprywacji potrzeb w zakresie dóbr trwałego użytku w latach 2004–2005 nie zawierają rozróżnienia na dwie ważne kategorie pracowników,

tj. zatrudnionych na stanowiskach robotniczych i nierobotniczych. Dlatego poniżej przedstawiono charakterystykę według danych z roku 2006, w których wyodrębniono obydwie kategorie pracowników, jednakże w odniesieniu do stanu wyposażenia gospodarstw domowych. W tabeli 4 zobrazowano zatem zróżnicowania nie deprivacji, lecz wyposażenia omawianych gospodarstw w te dobra trwałego użytku, w przypadku których – jak wykazano – nabycie nastroczało relatywnie najwięcej problemów, zarówno finansowych, jak i innych. Niestety, tym danym brakuje informacji na temat osób utrzymujących się z niezarobkowych źródeł.

Tabela 4. Gospodarstwa domowe wyposażone w wybrane przedmioty trwałego użytku w roku 2006 [w % danej kategorii gospodarstw]

Gospodarstwa								
Przedmioty trwałego użytku	Ogółem gospodarstwa	Ogółem gospodarstwa pracowni-ków	Pracujących na robotni-czych stanowi-skach	Pracujących na nierobotniczych stanowi-skach	Rolni-ków	Pracują-cych na własny rachunek	Emery-tów	Renci-stów
Telefonów komórkowy	73	93	91	96	81	94	44	48
Samochód	50	63	57	70	83	83	32	22
Komputer osobisty	44	63	50	77	43	74	17	18
Kuchenka mikrofalowych	38	49	44	53	35	64	24	21
Odtwarzacz DVD	31	45	41	48	28	54	14	14
Dostęp do Internetu	28	42	27	58	15	58	11	9
Zestaw kina domowego	11	17	15	19	8	26	4	4
Zmywarka do naczyń	6	8	3	14	4	21	3	2

Źródło: GUS, 2007a: 135.

Widać, że **gospodarstwa robotników** spośród kategorii najgorzej sytuowanych, tj. w porównaniu z rolnikami, emerytami i rencistami, należą do najlepiej wyposażonych niemal we wszystkie dobra. Jedynie w posiadaniu samochodu robotnicy są zdystansowani i to znacznie (o 26 punktów procentowych) przez gospodarstwa rolników. Notabene, odsetek gospodarstw rolników posiadających samochody jest identyczny z odsetkiem posiadających samochód w gospodarstwach najlepiej sytuowanych, tj. pracujących na własny rachunek (83%).

Najgłębsze zróżnicowania w zakresie wyposażenia domostw zachodzą między najlepiej sytuowanymi osobami pracującymi na własny rachunek i pracującymi na

nierobotniczych stanowiskach a rolnikami, emerytami i rencistami. W stosunku do emerytów i rencistów dystanse występują w wymiarze wszystkich posiadanych dóbr i sięgają wielokrotności wskaźników. **Rolników** od najlepiej sytuowanych kategorii dzielią nieco łagodniejsze różnice w wyposażeniu gospodarstw.

Stan wyposażenia gospodarstw zatem nie tylko „odtwarza” strukturę wyżej opisanych zróżnicowań między omawianymi kategoriami społeczno-ekonomicznymi, ale **stanowi sferę najsilniej dystansującą** najlepiej i najgorzej sytuowanych. Bowiem gospodarstwa osób o najwyższym statusie materialnym, tj. pracujących na nierobotniczych stanowiskach i pracujących na własny rachunek, należą nie tylko do najlepiej wyposażonych, ale także w przypadku każdego dobra wyposażone są na poziomie wyższym od wyposażenia ogółu omawianych gospodarstw.

Z niniejszej analizy wynika, że struktura nierówności między omawianymi kategoriami społeczno-ekonomicznymi kształtuje się podobnie tak w sferze dochodu do dyspozycji, jak i wydatków na jedną osobę w gospodarstwie domowym oraz wyposażenia mieszkań w dobra trwałego użytku. Pogłębia się natomiast bądź maleje poziom zróżnicowań w zależności, na jakie cele i dobra przeznaczane są dochody. Najlepiej i najgorzej sytuowane kategorie społeczno-ekonomiczne relatywnie najmniej różnią wydatki, w kolejności, na: zdrowie, rekreację i kulturę oraz żywność i napoje niealkoholowe. Największe zaś nierówności między omawianymi kategoriami społeczno-ekonomicznymi mają miejsce w sferze przyczyn nienabywania dóbr trwałego użytku i w zakresie wyposażenia gospodarstw domowych. Najgłębsze dystanse dotyczą, w kolejności: robotników, rolników, rencistów i emerytów.

LITERATURA

- Baj L., (2008). Nowe polskie luksusy, *Gazeta Wyborcza*, 29 maja 2008, 25.
- Budżety gospodarstw domowych w 2006, (2007a)*. Warszawa: GUS.
- Diagnoza społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków. Raport, (2005)*, Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego, <http://www.diagnoza.com>
- Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków. Raport, (2007)*, Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego, <http://www.diagnoza.com>
- Domański H., (2002). Główne kierunki zmian w strukturze społecznej, [w:] M. Maroda (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, Warszawa: Wyd. Nauk. Scholar, 69-96.
- Domański H., (2002). Struktura społeczna, [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 4., Warszawa: Ofic. Nauk., 132-137.
- Gucwa-Leśny E., (2002). Zmiany poziomu życia i ich społeczne uwarunkowania, [w:] M. Marody (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, Warszawa: Wyd. Nauk. Scholar, 177-199.
- Warunki życia ludności Polski w latach 2004–2005, (2007b)*. Warszawa: GUS.

CZĘŚĆ III

**Nierówności
społeczeństwa informacyjnego,
społeczeństwa wiedzy**

Apropriacja szans życiowych w kapitalizmie informacyjnym

WSTĘP

Niniejsze opracowanie ma na celu – w wielkim skrócie – ukazanie problemu apropiacji (tj. zawłaszczania) szans życiowych w tzw. kapitalizmie informacyjnym¹. Posłużyłem się weberowskimi terminami zarówno zawłaszczania (*Appropriation*, *Aneignung*), jak i szans życiowych² (*Lebenschancen*) nie bez przyczyny. Otóż, uwaga zostanie zwrócona ku zagadnieniom ekonomicznym i społecznym szans życiowych w jednym z obszarów społeczeństwa informacyjnego albo – jak chcą niektórzy – społeczeństwa sieci³. Chodzi przede wszystkim o poziom gospodarki, stąd tytułowy kapitalizm informacyjny. Przy okazji pojawi się sposobność choćby częściowej analizy „nowej gospodarki” (Castells 2003: 77) z perspektywy klasycznych kategorii służących do opisu społeczeństw kapitalistycznych (przy całym szeregu ograniczeń owych narzędzi). Innymi słowy, nadrzędnym celem tego szkicu jest sprowadzenie ogólnej analizy kapitalizmu informacyjnego do koncepcji zróżnicowania spo-

¹ Pomimo iż różne określenia „nowej” rzeczywistości społeczno-ekonomicznej będą stosowane w tym tekście zamiennie, powinno być oczywiste, że istnieje ścisła linia demarkacyjna oddzielająca informację (i społeczeństwo informacyjne) od wiedzy (i społeczeństwa wiedzy). Pojęciem nadrzędnym jest pojęcie wiedzy w tym sensie, iż każde społeczeństwo wiedzy jest także społeczeństwem informacyjnym, natomiast zależność ta nie jest odwrotna, podobnie jak nie da się sprowadzić pojęcia wiedzy li tylko do informacji.

² Odnosnie weberowskiego pojęcia szans życiowych warto zwrócić uwagę na pracę Dahrendorfa (1979: 28 i n.), a także uwagi samego Webera, który podkreślał, iż z perspektywy osób niebędących posiadaczami „prawo i administracja mają naturalnie służyć wyrównaniu ekonomicznych i społecznych szans życiowych w stosunku do posiadających” (2002: 710-711).

³ W najnowszej literaturze poświęconej tytułowej problematyce badacze coraz częściej posługują się terminem *network society*, przeciwstawiając mu inne określenia. Ma to swoje merytoryczne uzasadnienie szczególnie z perspektywy socjologicznej i ekonomicznej (zob.: Fukuyama 1997). W niniejszej pracy terminy takie, jak społeczeństwo sieciowe, informacyjne, nowa ekonomia itp. będą używane zamiennie, co podyktowane jest zwykłą pragmatyką. Otóż, piszący te słowa będzie odnosił się do wielu prac różnych autorów, którzy preferują odmienne terminologie, co przy założeniu ściśle określonych definicji, wymagałoby ciągłego redefiniowania poszczególnych terminów do innych ich odpowiedników. Mogłoby to doprowadzić do utraty z pola widzenia tytułowego zagadnienia.

łecznego na poziomie między- i wewnątrzpaństwowym (mając świadomość, że współczesne struktury socjoekonomiczne nie podlegają tak prostej systematyzacji). Nawet pobieżna analiza tego, co określa się jako kapitalizm informacyjny czy szerzej społeczeństwo informacyjne albo sieciowe, dotyczy „walki” o lepszą pozycję w socjoekonomicznej hierarchii dostępu do władzy, prestiżu i bogactwa, które mogą być ujmowane wspólnie bądź indywidualnie. Stąd przydatność bardzo „pojemnego” pojęcia apropiacji, rozumianego jako wyłączenie (tj. pozbawianie) innych spośród pewnych możliwości (szans). „Pojemnego”, gdyż dotyczącego szerokiego *spectrum* możliwości (od najbardziej trywialnych po jak najbardziej istotne, np. z punktu widzenia wymiernych korzyści ekonomicznych). Max Weber w swojej monumentalnej pracy *Wirtschaft und Gesellschaft*, opisując stosunek społeczny w dwóch jego wariantach, tj. otwartym i zamkniętym na zewnątrz, zauważył, że

[...] zamknięty stosunek społeczny może gwarantować jego uczestnikom zmonopolizowane szanse a) w sposób wolny lub b) może regulować albo racjonować ich rozmiar i rodzaj, może też c) umożliwiać jednostkom lub grupom ich trwałe, względnie lub całkowicie niezbywalne zawłaszczenie (zamknięcie wewnętrzne) (Weber 2002: 32-33).

Stąd rozważana kwestia dotyczy stosunków społecznych w obrębie tzw. kapitalizmu informacyjnego, łącznie z konsekwencjami, jakie wprowadza nowy paradygmat technologii teleinformatycznych na poziomie mikro, mezzo i makro.

E-GOSPODARKA, CZYLI NOWA GOSPODARKA SIECIOWA

Refleksja nad nową rzeczywistością, stymulowaną przez tzw. technologię informacyjno-komunikacyjną (Krzysztofek 2006: 22), posiada swoich i zwolenników, i przeciwników. Jednocześnie należy mieć świadomość, iż owa technologia przestała być li tylko medium komunikacyjnym, stając się swoistym fenomenem społecznym w szerokim tego słowa znaczeniu. Manuel Castells w swoim trzypięciowym dziele *The Information Age: Economy, Society and Culture*⁴ oraz innych pracach (2003) posługuje się terminem e-gospodarka, przez które rozumie:

[...] każde przedsięwzięcie gospodarcze, którego decydujące funkcje w zakresie zarządzania, finansów, innowacyjności, produkcji, dystrybucji, sprzedaży, stosunków między pracownikami i kontaktów z klientami są realizowane w głównej mierze za pomocą Internetu (albo innych sieci komputerowych), niezależnie od rodzaju związku między wirtualną a fizyczną stroną firmy. Używając Internetu jako podstawowego środka komunikacji i przetwarzania informacji, firma czyni sieć swoją formą organizacji (Weber 2003: 79).

Istotnym pozostaje fakt, że dotychczasowe formy gospodarowania wciąż istnieją, choć pod wpływem nowego rodzaju praktyk również one zostają systematycznie

⁴ Ta praca Manuela Castellsa jest porównywana do *Gospodarki i społeczeństwa* Maxa Webera (Calabrese 1999: 172-173), natomiast do książki Castellsa przyrównuje się *The Wealth of Networks* Benklera (Płóciennik 2008: 9).

przekształcane lub same się przekształcają (pod wpływem tzw. inteligentnych programów komputerowych), by być bardziej konkurencyjnymi. Z punktu widzenia ekonomii kluczowym wydaje się być zagadnienie stosowności modeli ekonomicznych do nowej rzeczywistości, co sugerowałoby przydatność tradycyjnych narzędzi do analizy (po)nowoczesnych zjawisk. David Begg i jego współpracownicy (2007: 432) wyrażają to następująco:

Gospodarka oparta na informacji wydaje się być zupełnie nowym zjawiskiem, ale okazuje się, że jest doskonałą ilustracją uniwersalności praw ekonomii.

Według piszącego te słowa termin „nowa gospodarka sieciowa” (którego zresztą sporadycznie używa Castells) lepiej oddaje sens modnego określenia *E-conomy* (Zysman, Weber 2004), ponieważ jednocześnie zwraca uwagę na dwa aspekty nowej gospodarki. Po pierwsze jest to „sieciowość” w tradycyjnym (socjologicznym czy dokładniej socjoekonomicznym) znaczeniu (Lovaglia 2006), a po drugie – przymiotnik „nowa” konotuje wpływ technologii informacyjno-komunikacyjnej. Stąd uwaga Krzysztofka (2006: 22), iż „sieci komputerowe są znakomitą ekstensją *sieci społecznych* [M.B.]”.

W tym podwójnym znaczeniu pojęcia sieci (sieć jako rodzaj powiązań między szeroko rozumianymi jednostkami, które to powiązania są (a) niezapśredniczone i (b) zapśredniczone przez ICTs⁵) należy także rozumieć twór przedsiębiorstwa sieciowego, tj. *de facto* dominującą formę organizacyjną funkcjonującą w globalnej gospodarce informacyjnej⁶. Sprawą odrębną i niebędącą przedmiotem tego opracowania jest potoczna recepcja utożsamiająca tak ujęte przedsiębiorstwa raczej z wariantem zapśredniczonym teleinformatycznymi technologiami.

PRZEDSIĘBIORSTWO SIECIOWE

Anthony Giddens (2007: 74) utrzymuje, iż

[...] głównym motorem *globalizacji* [M.B.] jest rozwój technik informacyjnych i telekomunikacji, który przyczynił się do wzrostu tempa i zakresu interakcji między ludźmi na całym świecie.

Ma to realne przełożenie na struktury ekonomiczne, które niejako wymuszają „ułaścycznienie procesów produkcji i wzorów organizacji, wchodzenie w partnerskie układy z innymi firmami i udział w światowych sieciach dystrybucji” (Giddens 2007: 76). Tak zarysowane wymogi ze strony nowej gospodarki są spełniane za pomocą modelu przedsiębiorstwa sieciowego. Ten ostatni to nic innego, jak

⁵ ICTs, to skrót od angielskiego terminu *Information and Communication Technologies*.

⁶ Manuel Castells odróżnia gospodarkę światową, czyli taką, w której „akumulacja kapitału dokonuje się w świecie” (2007: 107) od gospodarki globalnej, której „główne elementy składowe mają instytucjonalną, organizacyjną i technologiczną zdolność działania jako całość w czasie rzeczywistym lub wybranym, w skali planety”.

[...] struktura organizacyjna zbudowana wokół projektów gospodarczych realizowanych przez współpracujące ze sobą różne części różnych firm tworzących sieć połączeń na czas realizowania danego projektu i zmieniających konfigurację tych sieci przy wdrażaniu każdego nowego projektu (Castells 2003: 80).

Można właściwie mówić o kilku poziomach „usieciowienia” tradycyjnych przedsiębiorstw. Pierwszym z nich byłaby po prostu „wewnętrzna decentralizacja” (Castells 2003: 80), tj. spłaszczenie hierarchicznej budowy dużych organizmów, jakimi są bez wątpienia korporacje. Nie jest to zupełnie nowa praktyka, ponieważ przykładowo w japońskiej odmianie kapitalizmu tego rodzaju procesy były aplikowane jeszcze przed erą tzw. paradygmatu technologii informacyjnej (zob.: Baranowski 2007).

Drugi poziom to taka kooperacja w obrębie małych i średnich przedsiębiorstw, by były one w stanie konkurować z wielkimi graczami w rodzaju wspomnianych korporacji. Następny poziom to integracja w jedną sieć owych małych i średnich firm z jednostkami dużych korporacji i w końcu – alianse strategiczne między dużymi graczami i ich sieciami pomocniczymi (Castells 2003: 80).

Łatwo sobie uświadomić tego rodzaju „pajęczynę” i jeszcze łatwiej utożsamić model sieciowy przedsiębiorstwa ze zwykłymi powiązaniem między firmami. Jak zauważa Castells (2003: 80-81):

[...] przedsiębiorstwo sieciowe nie jest ani siecią przedsiębiorstw, ani wewnątrzfirmową organizacją sieciową. Jest to raczej sprawny urząd gospodarczy powołany do nadzoru realizacji określonych projektów przez sieci o różnym składzie i pochodzeniu: „to sieć jest przedsiębiorstwem”. Choć firmy wciąż są podmiotami akumulacji kapitału, praw własności (zazwyczaj) i strategicznego zarządzania, działalność gospodarcza jest prowadzona przez powołane ad hoc sieci. Sieci te charakteryzują się elastycznością i możliwościami przystosowawczymi, jakich wymaga globalna gospodarka poddawana nie słabnącej presji innowacyjności i dopingowana przez szybko zmieniające się wymagania.

Dlatego – już we *Wstępie* (zob. przyp. 3) – zasygnalizowałem szczególną rolę sieci i społeczeństwa sieciowego we współczesnym dyskursie naukowym. Okazuje się bowiem, że trudno byłoby zrozumieć specyfikę kapitalizmu w czasach bardzo szybko rozwijających się technologii informacyjno-komunikacyjnych bez uwzględnienia zmian, które zaszły w strukturze funkcjonowania samych firm.

KAPITALIZM INFORMACYJNY

Chcąc zaobserwować procesy apropiacji szans życiowych we współczesnym świecie, wystarczyłoby poprzestać na w miarę klarownym rozumieniu mechanizmów nowej gospodarki sieciowej i samych przedsiębiorstw sieciowych. Zdaje się, że tak w ogóle cały ów nowy paradygmat technologii informacyjnej obarczony jest nadmiarem przeróżnych terminów denotujących te same zjawiska. Socjologowie

– z drugiej strony – zwracają uwagę na brak adekwatnego języka ich dyscypliny w kontekście nowej rzeczywistości, przywołując przykłady takich deskrypcji, jak „glokalizacja”, „chaorder”, „fragtegracja” itp. Nie ważne, z której strony na to spojrzymy (nadmiar różnych określeń tych samych zjawisk *versus* nieprzystawalność klasycznych terminów do nowych procesów), istotne jest, że „istnieje potrzeba nowego języka i to staje się już widoczne” (Krzysztofek 2006: 38).

Sam termin *informational capitalism* (Manuel Castells i Christian Fuchs) współlistnieje z *information capitalism* (Tessa Morris-Suzuki), z *digital capitalism* (Dan Schiller) lub *knowledge capitalism* (Alan Burton-Jones), by wymienić tylko kilka z nich. Jest to sprawa wtórna, którym terminem się posługujemy, jeżeli każdy odnosi się do dobrze zdefiniowanego skrawka rzeczywistości. Faktem natomiast jest, iż termin „społeczeństwo informacyjne” (po raz pierwszy użyte w 1963 r. przez Japończyka Tadao Umehao: *joho shakai*) jest w powszechnym użyciu (podobnie zresztą jak np. społeczeństwo sieciowe).

Co zatem składa się na kapitalizm czy – jak wolą niektórzy – społeczeństwo informacyjne? Są to następujące cechy (Castells 2007: 79-80):

- a) informacja jest najważniejszym surowcem,
- b) wszechogarniający wpływ nowych technologii,
- c) logika sieciowa,
- d) elastyczność,

e) technologiczna konwergencja czy dokładniej „postępujące »łączenie się poszczególnych technologii w wysoce zintegrowany system«, w ramach którego stare, oddzielne technologiczne procedury stają się dosłownie nieodróżnialne” (Castells 2007: 80).

Pierwszym wyznacznikiem kapitalizmu informacyjnego jest – co wydaje się oczywiste – informacja. Ten właśnie aspekt nowej rzeczywistości najbardziej przemawia do wyobraźni badaczy zjawisk społecznych, przyzwyczajonych do wymiernych, w znaczeniu namacalnych, rezultatów ery industrialnej.

Drugi element dotyczy upowszechnienia nowych technologii na niespotykaną dotąd skalę, co oznacza, że są one stosowane – właściwie – w każdej dziedzinie życia. Może dlatego ta agresywna i szeroko zakrojona hegemonia nowych technologii doprowadziła do reaktywowania (na relatywnie niewielką skalę) klasycznych sposobów produkcji niektórych towarów (wszak popyt na rzadkie i niepowtarzalne dobra tworzy szczególny rodzaj konsumpcji).

Trzecia cecha, czyli sieciowa logika, jest „potrzebna do strukturywania tego, co niestrukturowane, przy jednoczesnym zachowaniu elastyczności, ponieważ to, co niestrukturowane, jest siłą napędową innowacji w działalności ludzkiej” (Castells 2007: 79).

Kolejny czynnik określony został jako elastyczność czy „zdolność do rekonfiguracji” (Castells 2007: 80), co stanowi niezbędne ogniwo harmonizujące tę wielką złożoność relacji sieciowych w kapitalizmie informacyjnym. Ale rzeczywistość nie

jest tak idealna, by można było przypisać społeczeństwu informacyjnemu tylko i wyłącznie pozytywne atrybuty, które dążą do nieinwazyjnego połączenia niezliczonej liczby komponentów w jedną spójną całość. Każdy z omawianych aspektów (łącznie z następnym) może (i tak dzieje się w rzeczywistości) służyć również pewnym określonym celom, na przykład zawłaszczaniu określonych szans. Stąd autor *Społeczeństwa sieci* cytując Geoffa Mulgana zauważa, iż „sieci nie są tworzone wyłącznie do komunikacji, lecz także do zdobywania przewagi – wykluczania z komunikacji [*outcommunicate*]” (Castells 2007: 80).

Ostatni punkt dotyczy technologicznej konwergencji, która „prowadzi do coraz ściślejszego wzajemnego uzależnienia, zarówno materialnego, jak i metodologicznego, rewolucji biologicznej i mikroelektronicznej” (Castells 2007: 80-81).

APROPRIACJA SZANS ŻYCIOWYCH W NOWEJ RZECZYWISTOŚCI

Nie jest moim celem rozstrzygnięcie kwestii, czy tzw. kapitalizm informacyjny jest tworem zupełnie nowym. Nie pragnę także spekulować nad zagadnieniem rewolucji, tudzież ewolucji obecnego społeczeństwa informacyjnego (choć w zasadzie nie ma zupełnej ucieczki w idealnie indyferentne stanowisko). Zdaje się, że entuzjaści technologii informacyjno-komunikacyjnej woleliby postrzegać nowe rozwiązania jako zupełnie unikatowe, w żaden sposób nieprzystające do poprzednich praktyk społeczno-gospodarczych. Natomiast sceptycy podnoszą argumenty na rzecz tezy, że wprawdzie zmiana jest duża, ale jest ona skutkiem intensyfikacji mechanizmów komunikowania, produkcji, handlu itp. poprzez zastosowanie nowych technologii. Pierwsi bronią opinii na temat rewolucyjności zmian, a ich oponenci na temat ewolucji tychże.

Kwestia, którą pragnę poruszyć, jest związana z tytułowym zawłaszczaniem szans życiowych w kapitalizmie informacyjnym. Stanisław Kozyr-Kowalski (1977: 124) podkreślał, iż

[...] zasadniczym elementem apropiacji szans życiowych jest [...] dla Webera wykluczenie innych, pozbawianie innych korzystania z tych szans.

Jakkolwiek pojęcie apropiacji nie będzie utożsamiane przeze mnie z własnością, to użyte zostanie w zaprezentowanym znaczeniu.

Kolejna sprawa dotyczy zakresu apropiacji szans życiowych. W tym szkicu proponuję dwie jego odmiany. Po pierwsze, zawłaszczanie szans życiowych w obrębie danego społeczeństwa, które związane jest nierozzerwalnie z podziałem pracy. I po drugie, apropiacja szans życiowych z perspektywy podziału światowego czy, używając określenia Castellsa (2003: 275 i n.) z *Galaktyki Internetu* – „cyfrowy podział z globalnej perspektywy”. Pamiętać należy, że samo pojęcie apropiacji może dotyczyć – o czym była już mowa – najróżniejszych kwestii, nawet tak banalnych, jak zajmowanie miejsca w określonym rządzie w filharmonii.

UJĘCIE WĘŻSZE

Przed wszystkim powinniśmy zwrócić uwagę, że apropiacja szans życiowych w kapitalizmie informacyjnym jest analogiczna do sytuacji znanej z systemu społeczno-ekonomicznego „przedinformacyjnego”. Już z pobieżnej analizy różnicowania społecznego w „nowej gospodarce” wynika, że choć jest coś na rzeczy, by traktować ową „nową” rzeczywistość społeczno-gospodarczą jako odmienną jakość, to wszelkie podziały społeczne przebiegają wzdłuż dobrze znanych kryteriów (wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania, wykonywany zawód itp.). Nawet określone elementy kulturowe (dotyczące np. kompetencji językowych), będące pochodną wielu innych czynników, pozwalają dokonać podziału użytkowników Internetu na „technoelity” i „masy” (Juza 2006: 43-76), co budzi jednoznaczne skojarzenia z analizą między innymi Pierre’a Bourdieu, nieosadzoną przecież w informacyjnym paradygmacie.

Marshall McLuhan (2001: 213) mógłby dodać, że „przekazem każdego środka czy techniki jest zmiana skali, tempa lub formy, jaka za pośrednictwem danego środka kształtuje się w określonym społeczeństwie”. Jednocześnie można zauważyć, że właśnie ta skala zmian, to tempo tworzą zupełnie inną jakość, prowadzą do zgoła odmiennych rozwiązań, które jawnie przekraczają rozwiązania „przedinformacyjnego” świata (ciekawe przykłady firm takich, jak Cisco Systems, Dell, Nokia, Zara znaleźć można w pracy Castellsa (2003), a zupełnie inne formy współpracy w książce Tapscotta i Williama (2008)).

Posłużymy się kilkoma przykładami ilustrującymi tezę, że elementy socjologicznej koncepcji różnicowania społecznego mają pełne zastosowanie do warunków kapitalizmu informacyjnego. Naturalnie może zmieniać się szyk niektórych kategorii, pewne cechy mogą być ważniejsze od innych, ocena danych warunków inna niż 40 czy nawet 10 lat temu. Jednak kategorie pozostają te same i według nich można różnicować także to nowe informacyjne społeczeństwo. Oto kilka egzemplifikacji, które będą tylko pobieżnie rozpatrzone w oderwaniu od innych przykładów⁷.

Zacznijmy od wieku. Kazimierz Krzysztofek (2001: 14) powołując się na Margaret Mead twierdzi, że „wkraczamy w kulturę, w której nic nie jest ważne na długo, w której rodzice uczą się od dzieci pewnych kompetencji, żeby przetrwać bez szoków do końca swoich dni”. Edwin Bendyk (2004: 30) dodaje, że „w Finlandii swego czasu zatrudniono pięć tysięcy uczniów, by przeszkolili swoich belfrów, by im wytłumaczyli, co to jest komputer i Sieć”. Na koniec reasumuje: „pozbawione hierarchii i autorytetów dzieciństwo przestaje być dzieciństwem”.

Ostatnie zdanie autora książki *Antymatrix* zdaje się być nazbyt „dramatyczne”, by nie powiedzieć „tragiczne” w swoim przekazie. Z faktu, że dzieci szybciej chłoną

⁷ Konstruując badanie empiryczne, należałoby postępować bardziej systematycznie, ale celem niniejszego opracowania jest tylko próba pokazania, że elementy socjologii i ekonomii nadają się do penetracji „nowego” terenu badawczego (nawet wbrew opiniom niektórych socjologów).

nowości technologiczne, nie wynika, ażeby ktokolwiek pozbawiał je hierarchii, autorytetów czy w ogóle dzieciństwa. Przecież nie tak dawno, gdy coraz więcej osób zaczęło się kształcić, sytuacja była analogiczna – często niewykształceni rodzice wysyłali swoje dzieci na studia, ale skąd pomysł zaniku hierarchii czy autorytetów? Ten tok myślenia bardzo przypomina nową linię argumentacji, w której obarcza się telewizję i Internet za całe zło tego świata (czasami dorzuca się gry komputerowe). A przypomnijmy sobie z lekcji historii (tej najnowszej) czy przeglądu prasy sprzed ery telewizji i Internetu, czy sytuacja była tak sielankowa, zanim pojawiły się te „straszne” zdobywcze techniki. Na pewno z punktu widzenia socjoekonomicznego młode pokolenie ma więcej atrybutów do zawłaszczania szans życiowych w „nowej” rzeczywistości niż ich rodzice czy dziadkowie (mam na myśli perspektywę międzypokoleniową). Natomiast wpływ ma na to szereg czynników, wśród których znajdują się zmiany systemu kształcenia, a nade wszystko powszechna dostępność nowych technologii, które towarzyszą młodym ludziom od dzieciństwa.

Z perspektywy *stricte* gospodarczej ciekawym przykładem apropiacji szans życiowych (ekonomicznych i społecznych) jest obszar dużych korporacji. Mówi się tu o standaryzacji i algorytmizacji⁸ pracy szeregowych pracowników i – na drugim końcu – nierutynowych zadaniach kadry zarządzającej. Co do tej ostatniej Charles Jonscher (2001: 249) zauważa:

Prezydent, na przykład Exxon Corporation, zaprzęta sobie umysł zestawem problemów zupełnie nierutynowych z tej prostej przyczyny, że wobec takiej presji odpowiedzialności i mając do dyspozycji takie środki, wszystko, co choćby tylko pachnie rutyną czy opiera się na regulaminach, jest przesyłane daleko w dół organizacyjnej piramidy.

Z powyższego wynika, że twór określany jako e-gospodarka oparty na e-przedsiębiorstwach wprowadza nową strukturę zatrudnienia. Ale czy jest to prawdziwe *novum*? Czy podział pracy w dużych firmach nie przybierał analogicznych cech już wcześniej? Czy perspektywa nowej ekonomii instytucjonalnej, z teorią agencji jako jej składową, nie zmieniła optyki patrzenia na stosunek *pryncypał-agent* w równie zaskakujący sposób?

Technologia pomaga usprawnić proces szeroko rozumianej „produkcji”, pomaga także kontrolować zarówno pracowników najniższego, jak i zarządzającego szczebla przez wyżej postawionych w hierarchii danej korporacji. Krzysztofek (2006: 33) mówi o

[...] zwiększającej się kontroli, stosowanym na coraz szerszą skalę monitoringu i systemami ochrony oraz tak zwanym dyskretnym zarządzaniu *micromanagement*.

⁸ Przytaczana praca Kazimierza Krzysztofka (2006: 35) broni tezy, że „algorytmizacja postępowania ludzi to po prostu konieczność. Chodzi o przewidywalność, obronę przed chaosem, zapewnienie nad *Multitude*. Bez algorytmów społeczeństwa nie poradziłyby sobie z potężnym efektem synergicznym wolności indywidualnej i narzędzi, jakie daje technologia”.

Castells, dla odmiany, wyraźnie akcentuje spłaszczony charakter kooperacji w sieciowym organizmie, co zdaje się mieć swoje uzasadnienie w socjopolitologicznej analizie Roberta Putnama. Ten ostatni utrzymuje, że:

Sieci powiązań pionowych, jakkolwiek byłyby gęste i ważne dla uczestników, nie mogą podtrzymywać społecznego zaufania i współpracy. Pionowy przepływ informacji jest często mniej godny zaufania niż przepływ poziomy, po części dlatego, że osoby podległe wykorzystują informację jako zabezpieczenie przed wyzyskiem (Putnam 2005: 394).

W kontekście rozważań zawłaszczania szans życiowych w kapitalizmie informacyjnym nasuwa się następna kwestia: czy sieciowa struktura przedsiębiorstwa jest zdeterminowana technologią informacyjno-komunikacyjną? Sam Putnam (2005: 395) zauważył:

[...] fakt, że zależności pionowe są mniej przydatne w rozwiązywaniu problemów zbiorowego działania niż zależności poziome, może być jednym z powodów większej sprawności kapitalizmu niż feudalizmu w XVIII w. i większej sprawności demokracji niż autokracji w XX w.

A przecież mało kto byłby skłonny zinterpretować ten stan rzeczy jako formę monopolizowania określonych szans życiowych.

I ponownie można by przytoczyć uwagę Krzysztofka odnośnie rozszerzenia sieci społecznych przez sieci komputerowe, co raz jeszcze sugerowałoby wtórny charakter zaplecza teleinformatycznego wobec wcześniejszych rozwiązań społecznych, ekonomicznych i politycznych.

Jednym z ciekawszych elementów kapitalizmu informacyjnego jest „nowy rynek finansowy”, będący „kluczem do nowej gospodarki” (Castells 2003: 96). Wszystko co wiąże się z inwestycjami w e-gospodarkę, opiera się na kapitale wysokiego ryzyka, a to oznacza rozwój rynków kapitałowych i walutowych. Bezsprzeczny jest w tych okolicznościach wpływ rynku instrumentów pochodnych na zawłaszczanie ekonomicznych szans życiowych, czyli na monopolizację szans ekonomicznych części społeczeństwa. Będzie to też dobry moment, by przejść do szerszego (tj. globalnego) ujęcia.

Castells w sposób bardzo przystępny wyjaśnia, czym są derywaty lub inaczej instrumenty pochodne⁹, określając je jako

[...] syntetyczne papiery wartościowe [*securities*] łączące często wartości akcji, obligacji, opcji, kontraktów terminowych, towarów i walut z różnych krajów. Działają one na podstawie modeli matematycznych. Wiążą wartości odległe w skali świata i czasu, generując tym samym kapitalizację rynku z samej kapitalizacji rynku (Castells 2007: 110).

⁹ Rynek derywatów jest często prezentowany jako supernowoczesne narzędzie, a niewiele wie, że na przykład „kontrakty terminowe *futures* są notowane na Chicagowskiej giełdzie Towarowej od 1865 r., chociaż w rzeczywistości ich historia jest znacznie dłuższa. Według historyków, kontrakty *futures* po raz pierwszy pojawiły się w Japonii w XVII w. Feudalni lordowie japońscy wykorzystywali rynek o nazwie *cho-ai-mai* – czyli księgowy obrót ryżem – do radzenia sobie ze zmiennością cen ryżu, mającą źródło np. w zmianach warunków pogodowych czy też w wojnach” (Smithson, Smith, Wilford 2000: 44-46).

Jest to o tyle istotne z punktu widzenia zawłaszczania szans życiowych, że ci, którzy są podmiotami tych transakcji, stają się „właścicielami” ekonomicznych szans życiowych (czyli oprócz bogactwa także prestiżu i władzy), jeśli uwzględnić skalę obrotów na rynku derywatów:

Niektóre szacunki wyceniają wartość rynkową instrumentów pochodnych zrealizowanych w 1997 r. na ok. 360 bln dolarów, co odpowiada 12-krotnej wartości światowego PKB (Castells 2007: 110).

Istnieją zatem w kapitalizmie informacyjnym specyficzne warunki ku temu, by osoby o odpowiednich kompetencjach¹⁰, posiadające określone środki finansowe, skutecznie pozbawiały innych określonych szans życiowych. Ale nawet mało spostrzegawczy badacz z dużą łatwością może stwierdzić, że odrzuciwszy całe zaplecze technologiczne, sytuacja znowu przypomina tę z przeszłości. Być może dzisiejsze warunki dają szansę większego pomnożenia majątku¹¹ (przy odpowiednio wysokim stopniu ryzyka) niż na początku XX w., ale mechanizmy zróżnicowania społecznego są bardzo podobne (tzn. podłoże jest zbliżone, ale środki realizacji inne).

UJĘCIE SZERSZE

O ile w węższym ujęciu apropiacja szans życiowych może jawić się w ogólnym zarysie jako pochodna praktyk kapitalizmu informacyjnego (co można podważyć, odrzucając splendor otoczki technologii informacyjnych), o tyle szersza perspektywa *explicite* utrzuca elementy makro- i mezo-różnicowania:

[...] cyfrowy podział nie tylko przebiega w skali makro (między kontynentami i narodami oraz językami), ale też w skali mezo (pomiędzy regionami czy województwami; np. w Polsce w 2003 r. rozpiętości dostępności pomiędzy województwami rozciągały się od 11 do 22%) oraz w skali mikro (pomiędzy jednostkami) (Golka 2006: 19).

Warto mieć na względzie, że modne obecnie określenie *digital divide* nie dotyczy tylko braku bezpośredniego dostępu do infrastruktury teleinformatycznej, ale również – a może przede wszystkim – braku odpowiednich kwalifikacji, by móc sprawnie korzystać z zasobów „sieci wszystkich sieci”, jak powszechnie określa się Internet¹². Szerszą kategorię stanowią tzw. *knowledge workers*, definiowani jako

¹⁰ W literaturze przedmiotu nie brak również negatywnych charakterystyk dotyczących – jak określa to Postman (2004: 222) – ideału technokraty, czyli „człowieka bez przekonań i bez własnego punktu widzenia, obdarzonego za to mnóstwem nadających się na sprzedaż umiejętności”.

¹¹ Do jednego z najbardziej spektakularnych należy tzw. *Black Wednesday* z 1992 r., kiedy George Soros w wyniku spekulacji zarobił około 1 mld dolarów.

¹² I ponownie trzeba pamiętać o wszechstronnym charakterze pojęcia „appropriacji”, który może dotyczyć i konkretnej wiedzy z zakresu informatyki, i języka powszechnie używanego, jak również z pozoru mało istotnych kwestii, które pozbawiają innych określonych możliwości (szans).

[...] pracownicy (*wage (and/or salary) earners*), których prace spełniają trzy następujące kryteria: (1) używanie technologii informacyjnej, (2) niezależne projektowanie ważnych aspektów pracy i (3) przynajmniej ponadprzeciętny poziom szkolenia zawodowego (tytuł licencjata) (Pyöriä, Melin, Blom 2005: 14).

Nie ma większego sensu powtarzanie argumentów na rzecz podziału cyfrowego z globalnej perspektywy (Castells 2003: 275-304), ponieważ dane empiryczne są jednoznaczne w tej materii. Immanuel Wallerstein (2004: 98) uważa bowiem, że po prostu

[...] żyjemy w świecie, w którym polaryzacja nieustannie wzrasta i w którym nawet warstwy średnie, mimo wszelkiej poprawy ich położenia bezwzględnie nie nadążają za warstwami wyższymi.

Moglibyśmy sparafrazować ideę kapitalizmu informacyjnego czy szerszego fenomenu społeczeństwa sieciowego do koncepcji systemu-świata z jego zależnościami pomiędzy: centrum, półperyferiami, peryferiami i obszarami wykluczonymi. Zdaje się, że z punktu widzenia makrostrukturalnej apropiacji szans życiowych koncepcja zawarta w trzynomowej pracy *The Modern World-System* odzwierciedlałaby stosunki zależności i zróżnicowania charakterystyczne dla społeczeństwa informacyjnego.

Ujęcia węższe i szersze naturalnie nakładają się na siebie, czyniąc elementy specyficzne dla każdej z tych perspektyw właściwie nieodróżnialne od siebie. Relacja mikro-makro oraz makro-mikro w kontekście kapitalizmu informacyjnego nie jest odmienna od innego rodzaju zależności o charakterze socjologiczno-ekonomicznym.

PODSUMOWANIE

Struktura zróżnicowania społecznego *per se* zmienia się o tyle, o ile zmianie ulega architektura społeczeństwa wraz z procesami zachodzącymi w jego łonie. Jeżeli mówimy o kapitalizmie informacyjnym jako elemencie społeczeństwa sieci, to trzeba mieć na względzie zmiany, jakie wprowadza „usieciowienie” do ogólnych stosunków władzy, prestiżu i bogactwa. Według niektórych badaczy „w społeczeństwie sieci władza i bezsilność są funkcją dostępu do sieci i kontroli przepływów” (Barney 2008: 41). Przekłada się to naturalnie na klasycznie pojęte stosunki apropiacji szans życiowych, które przybierają formę odpowiadającą nowej strukturze sieciowej zapośredniczonej technologicznie:

W społeczeństwie, którego najważniejsze ekonomiczne, polityczne i społeczne działania są zorganizowane jako – lub zapośredniczone przez – sieci, dostęp do tych sieci tworzy istotny próg wykluczenia lub włączenia, warunek władzy lub jej braku, źródło dominacji i podboju (Barney 2008: 41).

Czy jednak możemy mówić o zupełnie odmiennych sposobach zawłaszczania szans życiowych w „nowej ekonomii” poza oczywistymi różnicami wynikającymi z całokształtu zmian społecznych, ekonomicznych i politycznych? Czy nie jest tak, że zarówno na płaszczyźnie wąskiej, jak i szerokiej apropriacja w nowych warunkach jest po prostu przedłużeniem klasycznych dysproporcji rozwoju i ich konsekwencji? Podział północ–południe, różnice między wykształconymi i niewykształconymi jednostkami, reprodukcja nierówności w dostępie do dóbr kultury itp. pomimo względnie otwartych dróg awansu i zmiany pozycji społecznej do złudzenia przypominają system z okresu „przedinformacyjnego”. Choć nikt nie neguje zmian, które wprowadziła „rewolucja technologii informacyjnych” (Castells 2007), to trudno oprzeć się wrażeniu, że pomimo wciąż nielicznych (aczkolwiek ambitnych) prób przekształcenia starych stosunków zróżnicowania społecznego ten projekt w dalszym ciągu jest niezrealizowany, choć określa się go jako *une utopie réalisable* (Pierre Levy¹³). Inni badacze dosadniej charakteryzują „nową” rzeczywistość, zauważając, iż

[...] społeczeństwo informacyjne bardziej się różnicuje niż ujednolica. Powiększa się dystans między zrozumieniem środowiska technicznego a techniczną ignorancją. „Analfabetyzm” komputerowy staje się obecnie tak dotkliwy, jak dawniej analfabetyzm literacki. Jednak obecni komputerowi analfabeci są zagrożeni chronicznym bezrobociem, albo skazani na najprostsze prace fizyczne (Goban-Klas, Sienkiewicz 1999: 100).

Oznacza to, że płaszczyzna kapitalizmu informacyjnego nie tylko reprodukuje „klasyczne” nierówności, ale także stwarza szanse zawłaszczania nowych możliwości, które są konsekwencją funkcjonowania nowego modelu społeczeństwa sieciowego. Przykład irlandzki w pełni potwierdza teoretyczne intuicje zawarte w tym szkicu, wyliczając kolejne grupy wykluczonych ze społeczeństwa informacyjnego (Donnelly 2000), które do złudzenia przypominają scenariusz „klasycznych” (czytaj: przedinformacyjnych) form nierówności społecznych¹⁴. Oznacza to, że ambitne projekty wykorzystania infrastruktury teleinformatycznej do niwelowania różnic w dostępie do danych szans życiowych są wciąż zbyt marginesowe, by móc mówić o ogólnym trendzie zmiany perspektywy zróżnicowania społeczno-ekonomicznego. Innymi słowy, za wcześnie twierdzić, iż na obszarze socjoekonomicznie ujętych stosunków

¹³ Zob. Krzysztofek (2006: 26).

¹⁴ Autorka przywołanego opracowania wymienia następujące grupy wykluczonych ze społeczeństwa informacyjnego (Donnelly 2000):

- bezrobotni, w szczególności ci dotknięci długotrwałym bezrobociem,
- ludzie korzystający z zasiłków opieki społecznej lub służb pomocniczych albo mieszkańcy budynków komunalnych,
- rolnicy lub mieszkańcy odległych obszarów wiejskich,
- starzy ludzie,
- podróżujący, mniejszości etniczne, uchodźcy, starający się o azyl,
- ludzie niepełnosprawni.

społecznych mamy do czynienia z „nową” jakością, która niwelowałaby w znacznym stopniu pozostałości „przedinformacyjnych” form zawłaszczania danych szans życiowych (choć wszelkie próby tego rodzaju działań winny być odnotowywane). Okazuje się bowiem, że

[...] we Włoszech na przykład Mediobanca, dyskretny mediolański bank handlowy powiązany z państwem nadal kontroluje zakłady Pirelli, Montedison czy Fiata, rodzina Agnelli nadal wywiera zakulisowy wpływ na całość gospodarki narodowej, a nowa generacja biznesmenów francuskich nadal wywodzi się z tradycyjnych *grandes écoles*, od dziesięcioleci kuźni kadr zarówno menedżerskich, jak i administracyjnych (Toeplitz 2000: 9).

Nie brak także stanowisk pośrednich, sugerujących, że to właśnie podział cyfrowy (*digital divide*) pogłębił dawne różnice (*exclusions*) technologiczne poprzez asymetrię informacyjną oraz wprowadzenie nierównych społecznych i ekonomicznych możliwości (szans) dla większości ludzi na świecie (Parayil 2002: 4).

LITERATURA

- Baranowski M. (2007), *Elementy zarządzania w japońskiej odmianie kapitalizmu azjatycko-kontynentalnego*, [w:] A. Chodyński (red.), *Społeczne i ekologiczne aspekty zarządzania*, Kraków: Ofic. Wydawnicza AFM.
- Barney D. (2008), *Społeczeństwo sieci*, Warszawa: Wyd. Sic!
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (2007), *Mikroekonomia*, Warszawa: Polskie Wyd. Ekonomiczne.
- Bendyk E. (2004), *Antymatrix. Człowiek w labiryncie sieci*, Warszawa: Wyd. W.A.B.
- Calabrese A. (1999), *The Information Age According to Manuel Castells*, *Journal of Communication*, 172-186.
- Castells M. (2003), *Galaktyka Internetu. Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*, Poznań: Dom Wydawniczy REBIS.
- Castells M. (2007), *Społeczeństwo sieci*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Dahrendorf R. (1979), *Life Chances. Approaches to Social and Political Theory*, London: Weidenfeld and Nicolson.
- Donnelly A. (2000), *Towards an Inclusive Information Society: Some Principles from the Margins*, CNR-IROE, Florence, Italy.
- Fukuyama F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa–Wrocław: Wyd. Nauk. PWN.
- Giddens A. (2007), *Socjologia*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Goban-Klas T., Sienkiewicz P. (1999), *Społeczeństwo informacyjne: szanse, zagrożenia, wyzwania*, Kraków: Wyd. Fundacji Postępu Telekomunikacji.
- Golka M. (2006), *Nierówności i niedostatki społeczeństwa informacyjnego*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, Rok LXVIII, z. 3, 17-29.
- Jonscher Ch. (2001), *Życie okablowane. Kim jesteśmy w epoce przekazu cyfrowego?*, Warszawa: Warszawskie Wyd. Literackie MUZA S.A.

- Juza M. (2006), *Elitarne i masowe formy komunikacyjnego wykorzystania Internetu*, [w:] Ł. Jonak i in. (red.), *Re: internet – społeczne aspekty medium. Polskie konteksty i interpretacje*, Warszawa: Wyd. Akad. i Profesjonalne.
- Kozyr-Kowalski S. (1977), *Własność jako zjawisko ekonomiczno-społeczne w świetle badań Karola Marksa i Maxa Webera*, [w:] S. Kozyr-Kowalski (red.), *Własność: gospodarka a prawo. Studia o marksistowskiej teorii własności*, Warszawa: PWN.
- Krzysztofek K. (2001), *Wstęp*, [w:] Ch. Jonscher, *Życie okablowane. Kim jesteśmy w epoce przekazu cyfrowego?*, Warszawa: Warszawskie Wyd. Literackie MUZA S.A.
- Krzysztofek K. (2006), *Społeczeństwo w dobie internetu: refleksyjne czy algorytmiczne?*, [w:] Ł. Jonak i in. (red.), *Re: internet – społeczne aspekty medium. Polskie konteksty i interpretacje*, Warszawa: Wyd. Akad. i Profesjonalne.
- Lovaglia M.J. (2006), *Sieciowa teoria wymiany*, [w:] A. Jasińska-Kania (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, t. I, Warszawa: Wyd. Nauk. SCHOLAR.
- McLuhan M. (2001), *Wybór tekstów*, Poznań: Wyd. Zys i S-ka.
- Parayil G. (2002), *Digital Divides and the Denaturalization of the Economy: Some Material Realities*, Internat. Conference on the Digital Divide: Technology & Politics in the Information Age.
- Płóciennik S. (2008), *Przedmowa do polskiego wydania*, [w:] Y. Benkler, *Bogactwo sieci. Jak produkcja społeczna zmienia rynki i wolność*, Warszawa: Wyd. Akad. i Profesjonalne.
- Postman N. (2004), *Technopol. Triumf techniki nad kulturą*, Warszawa: Wyd. Literackie MUZA S.A.
- Putnam R. (2005), *Społeczny kapitał a sukces instytucji*, [w:] P. Sztompka, M. Kucia (red.), *Socjologia. Lektury*, Kraków: ZNAK.
- Pyöriä P.J., Melin H., Blom R. (2005), *Knowledge Workers in the Information Society. Evidence from Finland*, Tampere: Tampere Univ. Press.
- Smithson Ch.W., Smith C.W., Wilford D.S. (2000), *Zarządzanie ryzykiem finansowym. Instrumenty pochodne, inżynieria finansowa i maksymalizacja wartości*, Kraków: Ofic. Ekonomiczna.
- Tapscott D., Williams A.D. (2008), *Wikinomia. O globalnej współpracy, która zmienia wszystko*, Warszawa: Wyd. Akad. i Profesjonalne.
- Toeplitz K.T. (2000), *Najkrótsze stulecie*, Warszawa: Krajowa Agencja Wydawnicza.
- Wallerstein I. (2004), *Koniec świata jaki znamy*, Warszawa: Wyd. Nauk. SCHOLAR.
- Weber M. (2002), *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Zysman J., Weber S. (2004), *Electronic Economy: Governance Issues*, [w:] *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 4399-4405.

Nierówności społeczne w dostępie do wiedzy. Stare i nowe problemy

Zainteresowanie nierównościami społecznymi w dostępie do wiedzy opiera się na przekonaniu, że posiadanie wiedzy w znacznym stopniu decyduje o możliwościach awansu społecznego. Mówiąc o nierównościach w dostępie do wiedzy, coraz częściej ma się na myśli nierówności cyfrowe. Nierówności cyfrowe to nierówności w: dostępie do Internetu, zakresie jego wykorzystania, wiedzy o sposobach szukania informacji, jakości podłączenia i wsparcia społecznego w korzystaniu z Internetu oraz zdolności do oceny jakości informacji i różnorodności wykorzystania sieci (DiMaggio i in. 2001: 7). Cyfrowe zróżnicowanie jest definiowane przez OECD jako luka pomiędzy jednostkami, gospodarstwami domowymi, biznesem i obszarami geograficznymi na różnym społeczno-ekonomicznym poziomie pod względem zarówno możliwości dostępu do technologii informatycznych i komunikacyjnych (ICTs), jak i użycia Internetu w różnych sferach aktywności (OECD, 2008).

Co ciekawe, w literaturze przedmiotu nierówności cyfrowe często traktowane są jako nowe nierówności społeczne lub nowy wymiar nierówności społecznych. Można się zastanowić, czy faktycznie nierówności te są nowe, czy są to raczej stare nierówności, które zmieniły swoje oblicze z, na przykład, postępem technologicznym i zyskały nowe miano – „nierówności cyfrowe”. Inaczej mówiąc, może jest to po prostu nowe spojrzenie na stare problemy? W tekście tym zostały postawione następujące pytania: Czy nierówności cyfrowe można uznać za nowe nierówności społeczne? Jakie miejsce zajmują i jakie powinny zajmować nierówności cyfrowe wśród innych wymiarów nierówności społecznych (np. ekonomicznych)?

Dziś wiedza jest jedynym znaczącym zasobem. Nie zanikły tradycyjne „czynniki produkcji” – ziemia (to jest zasoby naturalne), praca i kapitał. Ale stały się czymś drugorzędnym. Można je zdobyć, i nie jest to trudne, jeśli posiada się wiedzę. A wiedza w swym nowym znaczeniu jest pojmowana jako użyteczność, jest środkiem do osiągnięcia społecznych i ekonomicznych rezultatów (Drucker 1999: 40).

Podział na tych, którzy mają dostęp do wiedzy i tych, którzy go nie mają, nie jest wytworem społeczeństwa nowoczesnego. Przykładem wcześniejszego istnienia (jeszcze wciąż obecnego) takiego podziału niech będzie umiejętność czytania, dostęp do książek, bibliotek. Wydaje się jednak, że dziś dostęp do wiedzy łączony jest przede wszystkim z dostępem do Internetu, co nie oznacza, że pomija się kwestię edukacji i zdobywania wykształcenia. Ponadto we współczesnym świecie wiedza ma inne znaczenie niż na przykład w starożytności. Nie chodzi tylko o wiedzę opartą na książkach, ale o wiedzę użyteczną w znaczeniu greckiego *techné*. Znaczenie dostępu do wiedzy jest ogromne, gdyż wiedza ulega konwersji w kapitał nie tylko organizacji czy instytucji, ale również w kapitał jednostek, który może zostać wykorzystany do osiągania różnych celów i korzyści. Wykorzystując koncepcję kapitałów P. Bourdieu, można pokazać, jak odbywa się konwersja kapitałów. Uczenie się, zdobywanie wiedzy jest przykładem konwersji kapitału kulturowego (wiedza, kompetencja, kwalifikacje zawodowe) na ekonomiczny (dobra materialne, pieniądze). Z kolei ekonomiczny kapitał przekłada się na dostęp do wiedzy poprzez dostęp do różnego rodzaju szkół, dostęp do Internetu, a sieć stosunków społecznych (kapitał społeczny) wpływa również na dostęp do szkół oraz na sposoby korzystania z Internetu, na przykład traktowanie go jako jednej z form nieformalnej edukacji.

DOSTĘP DO WIEDZY

– NOWE CZY STARE NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE?

Czy nierówny dostęp do wiedzy jest zjawiskiem nowym? Oczywiście nie. Dostęp do wiedzy nigdy nie miał charakteru egalitarnego. Tak samo, jak wynalazki techniczne zawsze różnicowały jednostki na te, które miały do nich dostęp i te, które tego dostępu nie miały. Ówczesne wynalazki techniczne charakteryzuje szybkość, z jaką się rozprzestrzeniają oraz z jaką się starzeją (zastępowane są przez nowsze i często bardziej skomplikowane). Paradoksalnie, pomimo że Internet możemy znaleźć w każdym prawie miejscu na świecie, nie każdy może z niego korzystać, czy to ze względu na brak dostępu, umiejętności czy lęk przed nowym. Na przykład w 2007 r. w Polsce dostęp do Internetu deklarowało 39% gospodarstw domowych, natomiast 73% gospodarstw domowych miało komputery z dostępem do Internetu. Główną przyczyną nieposiadania Internetu były zbyt wysokie koszty dostępu (*Diagnoza społeczna*, 2007: 278).

Niegdyś różnicowało ludzi posiadanie takich umiejętności, jak czytanie bądź pisanie. Czytanie, pisanie determinowało dostęp do wiedzy. Powstanie i rozwój telewizji, telefonu czy prasy również wpłynęły na zróżnicowanie ludzi pod względem posiadania informacji i wiedzy. Z pewnością „nowe” w dostępie do wiedzy są: sposób uzyskiwania wiedzy (pośrednio przez Internet), zawartość Internetu oraz

czas dotarcia do informacji. Dzisiaj Internet jest uważany za główne źródło wiedzy i informacji. Za jego pomocą można znaleźć różne informacje, od rozrywki po pracę i naukę, a czas odszukania informacji jest krótki w porównaniu z innymi nośnikami – telewizja czy książka. Co więcej, wiele instytucji, między innymi uczelnie, urzędy, banki, wykorzystują to medium w kontakcie z korzystającymi z ich usług, na przykład rekrutacja kandydatów na studia odbywa się on-line. Cyfrowy podział, zróżnicowanie cyfrowe (*digital divide*) oznacza nie tylko posiadanie komputera i dostęp do niego, ale również umiejętność posługiwania się nowymi technologiami i wykorzystywania ich w życiu. Obecnie cyfrowy podział został zastąpiony pojęciem cyfrowych nierówności, które odnosi się nie tylko do dostępności do Internetu, ale do jakości dostępu. Miejsce dostępu, czy jest to: kawiarenka internetowa, biblioteka, praca czy dom, wpływa na rodzaj dostępnych informacji. Do najważniejszych zmiennych, które determinują dostęp do Internetu, należą: wiek, wykształcenie, status materialny oraz umiejętności, ale także bariery psychologiczne, jak niechęć czy obawa przed uczeniem się czegoś nowego.

Dyskusja o *digital divide* rozpoczęła się w latach 70. XX w., kiedy amerykańscy badacze, między innymi P. Tichenor, postawili hipotezę o istnieniu tzw. *knowledge gap* – luki w wiedzy, która mówi, iż wraz ze wzrostem informacji przekazywanych w systemie społecznym za pośrednictwem mass mediów grupy o wyższym statusie społecznym szybciej je przyswajają niż grupy o statusie niższym. Głównym problemem badawczym było, czy i w jaki sposób czynniki takie, jak poziom wykształcenia i status społeczno-ekonomiczny generują nierówności w zdobywaniu wiedzy (Husing, Selhofer 2004: 22). Hipoteza ta nigdy nie została ani odrzucona, ani potwierdzona, jednak sprowokowała dyskusję i zainspirowała badania nad zróżnicowaniem cyfrowym.

Czy i w jakim stopniu Internet wpływa na nierówności społeczne? Istnieją w tej kwestii dwa stanowiska. Entuzjaści, między innymi Anderson, przewidywali, iż Internet zredukuje nierówności społeczne ze względu na niskie koszty i łatwą dostępność informacji. Ludzie o niskim statusie społeczno-ekonomicznym będą mieli dostęp do informacji, które pomogą im zdobyć pracę lub zmienić ją na lepszą, pozwolą im konkurować na rynku pracy. Z drugiej strony znajdują się sceptycy, między innymi DiMaggio, Hargittai. Sądzą oni, że największe korzyści z Internetu osiągną ci, którzy dysponują odpowiednimi zasobami, czyli ludzie o wysokim statusie społeczno-ekonomicznym (*to high* – *SES person*), którzy wcześniej i bardziej efektywnie będą wykorzystywać Internet niż osoby mniej uprzywilejowane. Ta tendencja będzie wzmacniana przez lepsze połączenie z siecią oraz wsparcie społeczne, tzn. przez ludzi, do których można się zwrócić o pomoc bądź radę w korzystaniu z Internetu (DiMaggio i in. 2001: 6).

Założenie, że dostęp do informacji wiąże się ze statusem majątkowym, udziałem we władzy i pozycją społeczną jest słuszne.

Grupy socjoekonomicznie uprzywilejowane dysponują przewagą w wykorzystywaniu nowych technologii komunikacyjnych (co w efekcie przyczynia się do umocnienia ich dominującej pozycji społecznej). Są ku temu trzy powody (DiMaggio i in. 2004: 29):

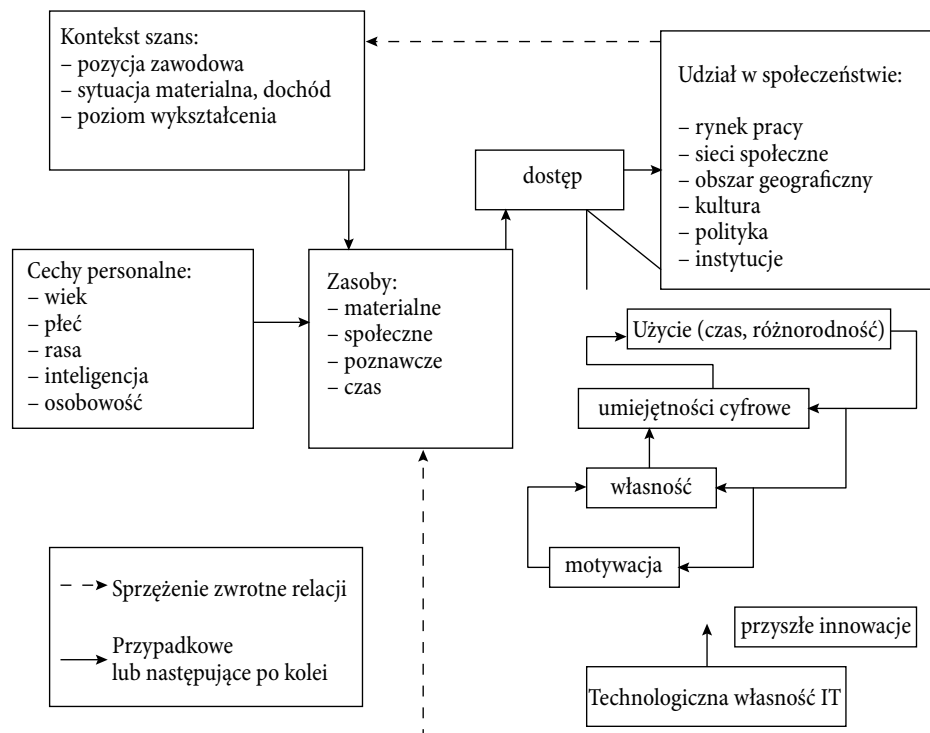
- [...] 1. przedstawiciele tych grup jako pierwsi dowiadują się o istnieniu nowych technologii;
- 2. stają się oni pierwszymi użytkownikami nowych mediów (które w swojej fazie początkowej są z reguły drogie, a tym samym dostępne tylko dla nielicznych);
- 3. jakość i rodzaj pobieranej edukacji pozwala przedstawicielom grup socjoekonomicznie uprzywilejowanych na bardziej efektywne przetwarzanie informacji uzyskanych z nowych źródeł (innymi słowy, zyski z inwestycji w wiedzę są wyższe w przypadku grup uprzywilejowanych) (Drabowicz 2007: 238).

Różne sposoby korzystania z Internetu mogą być identyfikowane wzdłuż linii społecznych nierówności. Granice w rzeczywistym świecie odzwierciedlają się w przestrzeni wirtualnej na przykład pod względem form *communification*¹ i *kreowania self* przez aktorów społecznych. Zjawiska te nie są kształtowane tylko przez indywidualne preferencje, ale szczególnie przez społeczną strukturę i procesy społeczne. Przejawia się to w dwóch wymiarach: przez procesy społecznego wykluczenia (*social closure*) i przez strukturę instytucji, które osiąągają tylko specyficzne cele grupowe (Iske, Klein, Kutscher 2005: 215).

Poniższy model nierówności społecznych (ryc.) w interesujący sposób przedstawia nierówności cyfrowe w społeczeństwie informacyjnym, zarówno przyczyny, jak i konsekwencje dostępu do nowych technologii.

Dla efektywnego używania nowych technologii istotne są trzy czynniki: motywacja, posiadanie i umiejętności cyfrowe (*digital skills*). Motywacja odnosi się do postawy wobec nowych technologii: zainteresowania, chęci korzystania, braku lęku przed korzystaniem. Posiadanie oznacza dostęp do sprzętu komputerowego i Internetu zarówno w domu, jak i w pracy, szkole czy na uniwersytecie. Trzeci składnik stanowią umiejętności cyfrowe, a więc kwestia radzenia sobie z nowymi technologiami. To, czy dana jednostka będzie korzystać z Internetu, zależy od jej zasobów. Ludzie między sobą różnią się posiadanymi zasobami. Ważna jest nie ilość tych zasobów, lecz rodzaj. Przedstawiony na modelu podział zasobów na: materialne, społeczne, poznawcze i czasowe nawiązuje do kapitałów P. Bourdieu i J. Colemana. Kapitał poznawczy nosi taką nazwę, by podkreślić, że kompetencje w adoptowaniu nowych technologii związane są z potencjałem intelektualnym. Kapitał poznawczy odpowiada kapitałowi kulturowemu P. Bourdieu oraz kapitałowi ludzkiemu J. Colemana. Zasoby czasowe odnoszą się do ilości wolnego czasu przeznaczanego na korzystanie z Internetu. Generalnie, osoby, które mają więcej zasobów (*resourceful person*), wcześniej używają nowych technologii niż osoby mające mniej zasobów czy mniejszy kapitał. Nierówności tworzone są poprzez różnice

¹ Termin *communifications* odzwierciedla strukturę społeczną, procesy zachodzące i dynamikę wirtualnych społeczności (*virtual communities*). *Communifications* – tworzenie wspólnoty poprzez dzielenie się: ideami, opiniami, opowieściami, punktami widzenia; w ten sposób tworzy więzi między ludźmi.



Ryc. Teoretyczny model nierówności w społeczeństwie informacyjnym

Źródło: J. De Haan (2004), *Theorizing the digital divide*, referat niepublikowany, odczyt na konferencji The American Sociological Association, http://www.allacademic.com/meta/p109985_index.html (dostęp: 16.10.2008).

między jednostkami pod względem takich cech, jak: wiek, płeć, rasa, inteligencja, osobowość oraz poprzez kontekst możliwości charakteryzujący również jednostki: poziom wykształcenia, dochód, posiadanie pracy, strukturę gospodarstwa domowego. Autor rozróżnia te cechy z dwóch powodów. Pierwszy, gospodarstwo domowe, szkoła i miejsce pracy należą do systemu społecznego, w którym ludzie mogą kreować i otrzymywać szanse korzystania z nowych technologii oraz mogą spotkać innych, którzy pomogą im w rozwiązaniu problemów z komputerami. Są to miejsca, w których jednostka może otrzymać zasoby i je zastosować. Drugi powód to sprzężenie zwrotne relacji – w szkole czy w domu jednostka nabywa bądź nie, umiejętności cyfrowe. Z kolei technologiczna własność nowych technologii wpływa na tempo dyfuzji, rozprzestrzeniania się innowacji technologicznych. Innowacje technologiczne cechują się, oprócz wysokiej ceny i złożoności: kompatybilnością, łatwością testowania – łatwością sprawdzenia poprawności działania (*testability*), widocznością oraz relatywną korzyścią. Internet jest potencjalnie dającą poczucie swobody (*liberating*) technologią, ponieważ daje dostęp do masowych informacji, które w przeszłości były osiągalne tylko dla ludzi chcących i mogących za nie płacić

lub dla ludzi, którzy mieli umiejętności szukania ich poprzez rozległe i kosztowne badania (De Haan 2004: 3-5).

Nowe technologie są na tyle skomplikowane, że nie wszyscy w jednakowym stopniu są w stanie nauczyć się ich obsługi. Co więcej:

[...] nowe technologie są droższe i szybciej się starzeją niż poprzednie (prasa, telewizja, radio) – uważa się, że aby sprostać tempu zmian, konsumenci powinni dokonywać kosztownej wymiany sprzętu i oprogramowania komputerowego przynajmniej raz na dwa lata. [...] Efektywne posługiwanie się nowymi technologiami wymaga odpowiednich umiejętności i motywacji do poszukiwania informacji, a ta cecha jest we współczesnych społeczeństwach bardzo nierównomiernie rozłożona pomiędzy poszczególne grupy społeczne (Drabowicz 2007: 241).

Nowe technologie – tak jak w przypadku każdego prawie ludzkiego wynalazku – są w pierwszej fazie swojego rozwoju instrumentem dostępnym jedynie dla mniejszości. W rzeczywistości na razie zwiększają one lukę pomiędzy tymi, którzy wyjściowo są lepiej przygotowani, by z nich korzystać i tymi, którzy nie mają ani takich możliwości, ani takich kompetencji (Ziółkowski 2001: 23).

NIERÓWNOŚCI W DOSTĘPIE DO WIEDZY

– WYMIAR NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH

Nierówności społeczne istnieją w każdym społeczeństwie, również w społeczeństwach najprostszych. G. Hofstede (2007) twierdzi, iż kraje różnią się między sobą postawą wobec nierówności społecznych. Wśród pięciu wymiarów różnic kulturowych wymienia on dystans władzy jako obraz stosunku do zjawiska nierówności między ludźmi w różnych krajach. Czym charakteryzują się społeczeństwa o małym i dużym dystansie władzy występujące na płaszczyźnie norm oraz państwa? Wybrane różnice to:

- mały dystans władzy charakteryzuje się tym, iż nierówności pomiędzy ludźmi powinny być zmniejszane; relacje społeczne powinny być przedmiotem szczególnej troski; umiejętności, bogactwo, władza i status nie muszą być powiązane; różnice w dochodach są niewielkie i stale zmniejszane przez system podatkowy;

- duży dystans władzy: nierówności pomiędzy ludźmi są uzasadnione i pożądate; status w jednej sferze powinien być równoważony ograniczeniami w innej sferze; umiejętności, bogactwo, władza i status powinny być powiązane; duże różnice w dochodach są dodatkowo pogłębiane przez system podatkowy.

Wskaźnik PDI (Power Distance Index) informuje o relacjach zależności w danym kraju. Interesujące są analizy G. Hofstede dotyczące zróżnicowania dystansu władzy w danej kulturze w zależności od klasy społecznej, poziomu wykształcenia i zawodu. Klasy społeczne są jednym z przejawów istnienia nierówności społecznej. Różnią się pod względem dostępu do przywilejów i możliwości korzystania z nich, na przykład z edukacji. Wyższe wykształcenie niemal automatycznie gwarantuje przynależność do klasy co najmniej średniej. Wskaźnik PDI mierzy stopień nierówności społecznych, a różnice w statusie społecznym znamionujące zjawisko

nierówności są jednocześnie głównym kryterium podziału na grupy zawodowe. Wyniki badań G. Hofstede są interesujące:

- robotnicy o najniższym statusie i wykształceniu osiągają najwyższe wartości PDI,
- zasadniczy wpływ na pozycję danego kraju, zwłaszcza krajów o niskim dystansie władzy, ma zarówno przynależność rodziców do konkretnej klasy społecznej, jak i ich poziom wykształcenia,
- w krajach o niskim dystansie władzy większość środków z budżetu na edukację jest przeznaczana na powszechne szkolnictwo średnie, co przyczynia się do rozwoju klasy średniej. Natomiast w krajach o dużym dystansie władzy nacisk kładziony jest na szkolnictwo wyższe, przez co podtrzymuje się rozwarstwienie społeczeństwa na elity ludzi słabo wykształconych,
- trzy czynniki² powiązane są ze wskaźnikiem dystansu władzy: szerokość geograficzna (im większa szerokość, tym niższy PDI), liczba ludności w danym kraju (im większa liczba, tym wyższy PDI) oraz zamożność kraju (im większa zamożność, tym niższy PDI).

Z międzynarodowych badań przeprowadzonych na pracownikach IBM oraz badań powtórkowych i szacunkowych³ wynika, że w Polsce dystans władzy jest do pewnego stopnia duży (wskaźnik PDI wynosi 68, gdzie wartość 0 odnosi się do krajów o małym dystansie władzy, a wartość 100 do krajów o dużym dystansie władzy). Polska zajmuje 27/29⁴ miejsce w rankingu krajów, gdzie kraj o największym dystansie zajmuje pozycję 1., a o najmniejszym 74.⁵ (Hofstede 2007: 53-85).

Nierówności społeczne mają wiele wymiarów, między innymi zróżnicowanie w: dochodach, własności, dostępie do służby zdrowia, dostępie do wiedzy, zróżnicowanie ze względu na płeć. Można zadać pytanie, czy wymiary te są równorzędne, czy tworzą swoistą hierarchię ważności i na którym szczeblu znajduje się dostęp do wiedzy? Wydaje się, że nierówności w dochodach mają największe znaczenie, co wynika z przekonania, że przede wszystkim od dochodów zależy dostępność innych dóbr. Co więcej, ten wymiar nierówności (obecny w tematyce biedy, ubóstwa) dominuje w literaturze i badaniach społecznych (m.in. *Diagnoza społeczna*, badania Banku Światowego, badania GUS). Wymiary nierówności społecznych przeplatają się, co zostało pokazane na przykładzie konwersji kapitałów. Wydaje się, że nierówności w dostępie do wiedzy (w tym nierówności cyfrowe) stają się coraz częściej przedmiotem badań i refleksji naukowych. Być może to jest jednym

² Dokładne zależności patrz: G. Hofstede (2007, 2001), rozdział *Równi i równiejsi* oraz *Power Distance*.

³ Badania zostały przeprowadzone na pracownikach IBM z 50 krajów w latach 1966–1968 oraz 1972–1978. Dla Polski wskaźnik pochodzi z badań replikacyjnych (1990, 1995, 1998, 2001, 2002 – dokładne dane: Hofstede 2007: 38) lub oszacowań.

⁴ Numeracja 27/29 wynika stąd, że wskaźnik PDI w trzech krajach: Polsce, Francji i Hongkongu ma tę samą wartość 68, kraje te zajmują tę samą pozycję.

⁵ Pozycja 74. jest ostatnia, gdyż tyle krajów zostało przebadanych.

z powodów nazywania nierówności cyfrowych nowym wymiarem nierówności społecznych. O tym, jak ważna jest wiedza, jej posiadanie mogą świadczyć terminy: społeczeństwo wiedzy, społeczeństwo informacyjne.

Jednym z podstawowych współcześnie warunków już nie tylko rozwoju, ale i dotrzymania kroku innym jest rozwój sfery nauki, edukacji i nowych technik informacyjnych będących podstawą funkcjonowania „społeczeństwa wiedzy” czy też „społeczeństwa informacyjnego” (Podemski, Ziółkowski 2004).

W społeczeństwie wiedzy podstawowym dobrem staje się informacja i komunikacja umożliwiająca jej przekazywanie.

Wiodącymi grupami w społeczeństwie wiedzy będą wykwalifikowani pracownicy, to jest wykształceni praktycy, którzy potrafią wykorzystać wiedzę do celów produkcji, tak jak kapitaliści wiedzieli, jak dzielić kapitał do celów produkcji (Drucker 1999: 14).

Co interesujące, pojawia się nowy obszar nierówności – bezrobocie ludzi wykształconych. Jest zbyt dużo osób wykształconych na poziomie średnim i wyższym, co w konsekwencji powoduje brak pracy oraz deprecjację kapitału ludzkiego.

Zwiększająca się rola wykształcenia i ciągłego dokształcania z jednej strony jest szansą dla osiągnięcia własnym wysiłkiem szybszego awansu zawodowego, a z drugiej strony, nieco paradoksalnie, przyczynia się do powiększania różnic między pracownikami. Różnice te wynikają przede wszystkim z bardzo zróżnicowanego społecznie dostępu do wykształcenia, dokształcania i uzyskiwania informacji. Przykładowo, będący jednym z wyznaczników globalizacji dostęp do Internetu jest w istocie bardzo nierównomierny pomiędzy i w obrębie krajów – wśród klas społecznych, grup etnicznych, mężczyzn i kobiet (Ziółkowski 2001: 23).

G. Simmel w *Filozofii pieniądza* przewidywał, iż podniesienie poziomu wykształcenia w społeczeństwie nie spowoduje rozwoju bardziej egalitarnych systemów społecznych. Twierdził, że będzie przeciwnie, a więc podnoszenie poziomu wykształcenia społeczeństw powodować będzie nierówności w dostępie do wiedzy i zwiększanie się podziałów na tych, którzy mają dostęp do wiedzy i tych, którzy takiego dostępu nie mają (Simmel 1997: 411-414). Wiedza jest tym zasobem, do którego dostęp jest ograniczony. Nie wszyscy mają równą możliwość i szansę znalezienia informacji. Oznacza to, że wiedza konstruuje nierówności społeczne. M. Castells opisuje, na przykładzie między innymi Santiago de Chile i Los Angeles, spolaryzowane miasta, w których obok grup bogatych, korzystających z dobrodziejstw globalizacji i ery informacji, istnieją grupy upośledzone, klasa pariasów składająca się między innymi z bezdomnych oraz „wykluczonych informacyjnie”. Dostęp do wiedzy za pomocą nowych technologii, przede wszystkim dostęp do Internetu i sposób używania go generuje nierówności społeczne. Nierówności społeczne determinują szanse awansu społecznego bądź uniknięcia degradacji. Decydują więc o jakości życia, zakresie marginalizacji oraz różnicują szanse życiowe jednostek.

Nowe media, choć konstruowane jako przyjazne użytkownikowi, są jednak w swym działaniu lub użytkowaniu na tyle skomplikowane, iż przyczyniają się do zwiększenia różnic społecznych i do narastania różnic w stopniu poinformowania. [...] Tworzy się więc luka informacyjna między osobami z wykształceniem (lub o pewnych cechach osobowych) bardziej predestynowanych do korzystania z nowych mediów a osobami o gorszym przygotowaniu intelektualnym. Społeczeństwo bardziej się różnicuje niż ujednolica. [...] Analfabetyzm komputerowy staje się obecnie tak dotkliwy, jak dawniej brak umiejętności czytania i pisanie (Krzysztofek, Szczepański 2002: 302).

Sądzę, że nierówności w dostępie do wiedzy nabierają coraz większego znaczenia, a brak dostępu do wiedzy, przede wszystkim nierówności cyfrowe, staje się coraz dotkliwszy również w Polsce. Coraz częściej mówi się o wykluczeniu cyfrowym, wykluczeniu elektronicznym, czego skutkiem jest brak możliwości zdobywania informacji, poszukiwania na przykład pracy, załatwiania spraw, uczenia się przez Internet. Do badania zróżnicowania cyfrowego stosowany jest indeks DIDIX (*a digital divide index for measuring social inequality in IT*), który mierzy narodowy cyfrowy podział pomiędzy członkami państw Unii Europejskiej. Opiera się on na relatywnym rozproszeniu komputerów i Internetu w czterech upośredzonych społeczno-demograficznie grupach i porównaniu wyniku do średnich krajowych. Pod uwagę brane są cztery zmienne: wiek, płeć, dochód i edukacja. Do grupy ryzyka (*at-risk group*) zalicza się: kobiety, ludzi w wieku 50 i więcej lat, ludzi, którzy ukończyli formalną edukację w wieku 15 lat i poniżej, ludzi o niskich dochodach (z dolnego kwartyla).

DIDIX mierzy: korzystanie z komputera, korzystanie z Internetu, korzystanie z Internetu w domu, dostęp do Internetu w domu. Miernik ten jest najczęściej krytykowany za to, że skupia się na liczeniu, kto jest podłączony do sieci i monitorowaniu luki pomiędzy różnymi segmentami społeczeństwa, na przykład kto nie jest podłączony. Jednakże celem tego indeksu nie jest wytłumaczenie statystyczne podstawowych przyczyn nierówności cyfrowych. Jest on stworzony z myślą o redukowaniu ilości dostępnych danych do tych znaczących i łatwo porównywalnych metrycznie na temat *e-inclusion*. DIDIX przyjmuje wartości od 0 do 100, gdzie 0 oznacza, że dany kraj w danym czasie osiągnął minimalne wartości w trzech kategoriach: korzystanie z komputera, korzystanie z Internetu oraz korzystanie z Internetu w domu. W 2002 r. wskaźnik ten w Unii Europejskiej równał się 53% – tyle wynosił udział użytkowników komputerów w grupach ryzyka (średni udział grup upośredzonych w odniesieniu do całej populacji). Dla Polski DIDIX wyniósł około 45% na przełomie roku 2002 i 2003. Te kraje, które później niż inne osiągnęły pewien poziom społecznego rozproszenia IT (*societal IT diffusion*), wykazują większe nierówności w przyjmowaniu/adaptowaniu nowych technologii. Może to, z jednej strony, wskazywać generalnie mniejsze nierówności społeczne w bogatych krajach prekursorskich niż w biedniejszych i bardziej opieszałych krajach. Z drugiej strony, wniosek ten może pokazać wzory geograficznej dyfuzji nowych technologii, w których różnica pomiędzy grupami wczesnego przyjęcia nowych technologii

a większością w upośledzonych bądź peryferyjnych regionach jest bardziej wyraźna niż ta sama różnica w centralnych i prekursorskich krajach. Do prekursorów zalicza się takie kraje, jak: Wielka Brytania, Skandynawia, Belgia, Holandia, Luksemburg, Irlandia i Austria, do krajów biednych i opieszłych – południe Europy, natomiast Europa Wschodnia osiąga niższy poziom niż średnia Unii Europejskiej. Jedynie Czechy i Estonia zbliżają się do średniej (Husing, Selhofer 2004: 25-31). Mierzenie zróżnicowania cyfrowego ma na celu zwrócenie uwagi na problem wykluczenia i marginalizacji jednostek oraz całych grup społecznych, ale także wprowadza, czy może raczej utrwała podział na regiony centralne, uprzywilejowane oraz peryferyjne i (w różnym stopniu) upośledzone pod względem dostępności różnych dóbr, przyjmowania i adaptowania nowych rozwiązań oraz wynalazków.

UWAGI KOŃCOWE

Nierówności społeczne w dostępie do wiedzy nie są problemem nowym. Wcześniej również dostęp do wiedzy nie był egalitarny i był łączony ze statusem majątkowym, pozycją społeczną, udziałem we władzy. Obecnie mówiąc o dostępie do wiedzy, coraz częściej ma się na myśli dostęp do Internetu. Jednakże nie nazwałabym nierówności cyfrowych nowym wymiarem zróżnicowania społecznego, raczej aktualizowaniem się czy urzeczywistnianiem się dostępu do wiedzy w nowych warunkach (budowanie i rozwój społeczeństwa informacyjnego, globalizacja). Innymi słowy, zdobywanie informacji i wiedzy coraz częściej odbywa się za pośrednictwem innych, nowych „narzędzi” – komputera, Internetu.

Co więcej, dostęp do wiedzy, przede wszystkim dostęp do Internetu, w coraz większym stopniu decyduje o awansie i degradacji społecznej. Internet implikuje społeczne zmiany, zmienia społeczeństwa, według M. Castellsa poprzez kreowanie nowych tożsamości, nierówności, rozmywanie władzy w zdecentralizowanych sieciach oraz tworzenie nowych form organizacji społecznych (DiMaggio i in. 2001: 5). Bieda i bogactwo nie wiążą się tylko z posiadaniem pieniędzy czy dóbr materialnych, ale z posiadaniem wiedzy. Według J. Rifkina (2003), bogactwo oraz możliwości ludzkie związane są nie z posiadaniem, ale z dostępem. Założenie, iż poziom nierówności cyfrowych wpływa na konkurencyjność kraju, wydaje się słuszne. Wiedza, kwalifikacje, umiejętności składają się na kapitał intelektualny, którego rola rośnie w społeczeństwie wiedzy. Kapitał intelektualny przekłada się z kolei na innowacyjność, która decyduje o rozwoju społeczeństwa. Tymczasem różnice w dostępie i korzystaniu z nowych technologii pomiędzy osobami o różnym statusie społeczno-ekonomicznym (w wykształceniu, zawodzie) są znaczne. Ograniczony dostęp do technologii informacyjnych i komunikacyjnych w konsekwencji przyniesie wykluczenie cyfrowe zarówno jednostkom, grupom społecznym, jak i całemu regionowi. Wykluczenie społeczne

[...] przejawia się brakiem lub niewystarczającym poziomem uczestnictwa w głównym nurcie społeczeństwa i dostępu do najważniejszych systemów społecznych (rynek pracy, edukacja, opieka medyczna, zabezpieczenie społeczne) (*Diagnoza społeczna*, 2005: 237).

LITERATURA

- De Haan J. (2004). *Theorizing the digital divide*, referat niepublikowany, odczyt na konferencji The American Sociological Association, http://www.allacademic.com/meta/p109985_index.html (dostęp: 16.10.2008).
- Diagnoza społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków* (2006). J. Czapiński, T. Panek (red.), Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków* (2007). J. Czapiński, T. Panek (red.), Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- DiMaggio P. i in. (2001). *Social implications of Internet*, Annual Review of Sociology, Vol. 27, www.webuse.umd.edu/handouts/publications/ARS2001.pdf [dostęp: 31 X 2008].
- Drabowicz T. (2007). *Nierówności cyfrowe – nowy wymiar zróżnicowania społecznego*, [w:] J. Klebaniuk (red.), *Fenomen nierówności społecznych. Nierówności społeczne w refleksji humanistycznej*, Warszawa: ENETEIA Wyd. Psychologii i Kultury, 237-257.
- Drucker P. (1999). *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Hofstede G. (2001). *Culture's consequences. Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*, Thousand Oaks: Sage Publishing.
- Hofstede G. (2007). *Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, Warszawa: PWE.
- Hosing T., Sallower H. (2004). *DIDIX: a Digital Divide Index for measuring inequality in IT diffusion*, IT & Soc., 1, 7, 21-38.
- Iske S., Klein A., Kutscher N. (2005). *Differences in Internet usage – social inequality and informal education*, Social work & Soc., 3, 2, 215-223, <http://www.socwork.net/IskeKleinKutscher2005.pdf> [dostęp: 22.09.2008].
- Krzysztofek K., Szczepański M.S. (2002). *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Katowice: Wyd. UŚ.
- OECD, <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=4719> [dostęp: 31.10.2008].
- Podemski K., Ziółkowski M. (2004). *Czy Wielkopolska jest (społecznie) bliżej Europy*, Przegl. Wielkopolski, 3(65).
- Rifkin J. (2003). *Wiek dostępu. Nowa kultura hiperkapitalizmu, w której płaci się za każdą chwilę życia*, Wrocław: Wyd. Dolnośląskie.
- Simmel G. (1997). *Filozofia pieniądza*, Poznań: Wyd. Fundacji Humaniora.
- Ziółkowski M. (2001), *Globalizacja a przemiany struktury społecznej we współczesnej Polsce*, [w:] Z. Blok (red.), *Społeczne problemy globalizacji, Człowiek i Społeczeństwo*, t. XIX, Poznań: Wyd. Nauk. UAM, 17-31.

Nierówności społeczne w kulturze wizualnej

Badania nierówności społecznych są bez wątpienia jednym z podstawowych, jeśli nawet nie najważniejszym elementem uprawiania socjologii. Wszystkie niemal pytania zadawane w ramach nauk o życiu społecznym sprowadzają się bowiem ostatecznie do trzech głównych kwestii: (1) Czy jednostki i grupy różnią się od siebie? (2) Na jakich podstawach owe różnice są oparte? (3) W jaki sposób różnice te determinują losy oraz szanse życiowe jednostek i grup?

W bezpośredni sposób nierówności społecznych dotyka jedynie ostatni z postawionych problemów. Trzeba bowiem zaznaczyć, iż czymś innym jest pytanie o różnice, a czymś innym o nierówności. Każdy wymiar tych ostatnich zakłada w domyśle istnienie różnic (płciowych, biologicznych, ekonomicznych, kulturowych, politycznych etc.); nie każda jednak różnica prowadzi do powstawania nierówności – wpływ na to mogą mieć np.: wyznawane przez jednostkę lub w ramach grupy systemy aksjonormatywne, posiadane przez jednostkę/grupę zasoby pamięci (indywidualnej lub społecznej), konkretne sytuacje społeczne/interakcyjne czy szersze konteksty kulturowe. Nierówności społeczne mają więc charakter relatywny, zależne są zarówno od wymienionych kwestii, jak również – choć mam świadomość, że może to budzić sprzeciw części badaczy – od przyjętej metodologii badań i indywidualnych przekonań (Durkheimowskich *praenotiones*) poszczególnych socjologów.

Bez względu jednak na owe zastrzeżenia każda ze szczegółowych subdyscyplin socjologicznych dąży (a przynajmniej powinna dążyć) do odkrywania w ramach swoich zainteresowań odpowiedzi na kluczowe pytania dotyczące nierówności społecznych. Wielość owych dyscyplin – wynikająca z wielości pól, na których rozgrywa się życie społeczne – skutkuje ogromną różnorodnością podejść teoretycznych i metodologicznych, w ramach których problem nierówności może być poruszany.

W niniejszym tekście chciałbym temat nierówności rozważyć w ramach problemów badawczych stawianych przez socjologię wizualną. Oznacza to odejście od

postrzegania jej jako zbioru wykorzystujących materiały wizualne metod i technik badawczych, a zastanowienie się nad odniesieniem opisywanego kluczowego problemu socjologii do szeroko rozumianej kultury wizualnej¹. Pierwsza część tekstu będzie więc krótkim zarysem relacji pomiędzy nierównościami a ikonosferą; innymi słowy – pytaniem o nierówności w społeczeństwie wzrokocentrycznym (czyli takim, w którym kultura, a więc również jej doświadczanie, zdominowane zostają przez przedstawienia wizualne, por.: Sztompka 2006: 12-13). W szczególności chciałbym skoncentrować uwagę na kwestii nierówności generowanych, doświadczanych i interpretowanych za pośrednictwem zmysłu wzroku w interakcjach *face-to-face*². Druga i trzecia część tekstu stanowić mają próbę ukazania zarówno tego, w jaki sposób interakcje wzrokowe wytwarzają nowe nierówności, jak i tego, czy i w jaki sposób odbijają nierówności powstałe w innych sytuacjach bądź sferach życia społecznego.

KULTURA WIZUALNA I JEJ NIERÓWNOŚCI

Coraz większa rola szeroko pojętej ikonosfery w życiu społeczeństwa nowoczesnego jest faktem niepodważalnym. Przykładów podawać można wiele: dominacja mediów wizualnych w generowaniu i odbieraniu informacji, wykorzystywanie technologii wizualnych jako formy spędzania wolnego czasu i jego dokumentacji, odtwarzanie/wytwarzanie pamięci społecznej za pośrednictwem mediów wizualnych etc. Fakt ten przyjmuję jako swoisty aksjomat i podstawę dla wszystkich poniższych rozważań.

Zaznaczyć trzeba, iż nie jest moim celem deprecjonowanie tym samym życia społecznego opartego na słowie. Pojęcia „wzrokocentryzmu” i „obrazocentryzmu” odnoszę do faktu wkraczania elementów kultury wizualnej do głównego nurtu życia społecznego. Nie oznacza to jednak wypierania z owego nurtu dominujących dotychczas elementów (w tym także interakcji) opartych na słowie. Wręcz przeciwnie, przyjmuję, iż werbalność i wizualność funkcjonują na równym sobie poziomie – a tym samym mają podobny wpływ na generowanie i odzwierciedlanie społecznych nierówności.

Fakt ten sprawia, iż socjologowie powinni w sobie wykształcać przekonanie o możliwości odkrywania wzajemnych relacji pomiędzy nierównościami społecznymi a kulturą wizualną. Przyjmując założenie, iż socjologia wizualna to nie tyle kolejna z subdyscyplin koncentrujących swoje zainteresowania w ramach jednego z wielu pól życia społecznego, lecz raczej taki sposób uprawiania nauki o społec-

¹ Pojęcia ikonosfery, kultury wizualnej i obrazu stosuję w tym miejscu zamiennie, włączając w nie zarówno ich materialne przejawy, jak i wizualne (wzrokowe) sposoby ich doświadczania. Mam świadomość, iż jest to pewne uproszczenie, nie ma ono jednak wpływu na główny temat niniejszego tekstu.

² Wiedzą, iż refleksja na temat nierówności społecznych w społeczeństwie wzrokocentrycznym jest oczywiście o wiele szersza.

czeństwie, który ufa szeroko rozumianej ikonosferze (por.: Drozdowski 2004: 11) – wyróżnić można co najmniej trzy obszary owego zaufania.

Pierwszym z nich jest przekonanie o podmiotowej i sprawczej moc obrazu. W takim rozumieniu elementy kultury wizualnej stanowią aktywną część, która – podobnie jak słowo – zawiera potencjał generowania nierówności społecznych. Przyjąć więc należy, iż ikonosfera jest nie tylko statycznym elementem odbieranym i tworzonym przez aktywne jednostki i grupy, lecz posiada również potencjał sprawczy, oddziałujący na wchodzące z nią w interakcje podmioty. Oczywiście nie chodzi o swoiste antropomorfizowanie obrazu i czynienie z niego elementu równego człowiekowi, lecz raczej o przyznanie (się?) do tego, iż jednostka ludzka poddawana jest różnego rodzaju oddziaływaniom zewnętrznym – instytucjonalnym, historycznym, kulturowym etc. Funkcjonująca w ramach owych oddziaływań ikonosfera – czego najlepszym przykładem jest choćby zmiana sposobów postrzegania statusu poszczególnych instalacji artystycznych przed/po umieszczeniu ich w galeriach sztuki – stać się może elementem współuczestniczącym w wytwarzaniu nierówności społecznych.

Drugim obszarem jest wiara we wskaźnikową moc obrazu. W tym rozumieniu kultura wizualna pojmowana jest jako lustro odbijające generowane i przejawiane w innych obszarach życia społecznego nierówności. Tak jak w najczęściej przyjmowanych w socjologii rozumieniach na słowie badacze wnioskuje o zjawiskach społecznych, tak w tym przypadku to właśnie elementy ikonosfery pozwalają je dostrzec i zinterpretować.

Trzecie pole to zaufanie na poziomie metodologicznym. W tym przypadku oznacza ono odwagę wykorzystania obrazów w badaniach społecznych – choćby w ramach metod/technik autofotografii (*autophotography*) czy wywiadu wspomaganego przez fotografię (*photo-elicitation interview*). Bez wątplenia jednak – szczególnie w kontekście omawianych poniżej kwestii – w ramach tego nastawienia metodologicznego wymienić można również obserwację socjologiczną i jej fotograficzne lub filmowe rejestrowanie.

Odwołując się do wymienionych założeń, można podać wiele obszarów badawczych, w których realizowane być mogą badania nierówności społecznych odnoszone do kultury wizualnej lub na niej oparte. Poniżej przywołuję trzy przykładowe koncepcje teoretyczne, które stanowić mogą ramy wyznaczające propozycje wspomnianych badań.

Najprostsza z nich odnosi się do strukturalistycznej interpretacji fotografii (Sztompka 2006: 86-90). Piotr Sztompka twierdzi, iż obecne w życiu codziennym struktury INIS (interakcyjne, normatywne, idealne oraz szans i interesów – por.: Sztompka 2002: 142-144) wyznaczają wprawdzie kształt zjawisk społecznych, lecz w bezpośrednim doświadczeniu nie są zauważalne. Dopiero ich rejestracja za pośrednictwem fotografii lub filmu pozwala je wzrokowo uchwycić – a tym samym umożliwić ich bardziej dokładne analizowanie. Obraz jest w tym rozumieniu „ze-

wnętrznym znakiem takich struktur” (Sztompka 2006: 86), dzięki czemu nierówności społeczne, stanowiące zazwyczaj pojęcie abstrakcyjne, stają się – zdaniem Sztompki – bezpośrednio dostrzegalne, a dzięki temu łatwiejsze do interpretacji.

Drugim kontekstem teoretycznym, który rozważać można w odniesieniu do relacji pomiędzy kulturą wizualną a nierównościami społecznymi, jest koncepcja przedstawiona przez Jacques’a Rancière’a w eseju *Dzielenie postrzegalnego. Estetyka i polityka* (2007: 65-112). Z obszernych rozważań francuskiego myśliciela chciałbym wybrać i omówić fragment dotyczący trzech reżimów, w ramach których funkcjonuje, jego zdaniem, sztuka. Rancière pojęcie „reżim obrazów” definiuje jako „specyficzny typ relacji między sposobami produkcji oraz praktykowania sztuki, formami widzialności tych praktyk i sposobami pojęciowego ujęcia jednych i drugich” (2007: 78). Odnosi je wprawdzie wyłącznie do obrazów estetycznych, nie będzie jednak nadużyciem rozszerzenie omawianej koncepcji na pola obejmujące całość kultury wizualnej, w tym również obrazy techniczne.

Rancière wyróżnia trzy reżimy: etyczny, poetyczny (przedstawieniowy) oraz estetyczny. Reżim etyczny odnosi się nie do „sztuki jako takiej”, lecz zadaje raczej pytanie o to, jak istnienie obrazów wpływa na sposoby istnienia jednostek i zbiorowości. Obraz w tym kontekście nie jest elementem autotelicznym, lecz staje się podporządkowany pytaniom o swoje pochodzenie i przeznaczenie, uczestnicząc tym samym w pełnieniu pewnych funkcji społecznych – kreowania i podtrzymywania tożsamości, wyznaczania celów życiowych oraz systemów aksjonormatywnych, odpowiedzi na pytanie o możliwość imitowania świata etc. Z kolei reżim estetyczny utożsamia sztukę z tym, co pojedyncze, uwalniając ją tym samym od wszelkich hierarchii, gatunków i kryteriów oceniania/kontroli. Dzięki temu sztuka uzyskuje status autonomiczny – tak bardzo pożądaną przez większość współczesnych artystów i tak bardzo krytykowaną przez Rancière’a.

Dla omawianego tematu najciekawszym wydaje się jednak reżim poetyczny/przedstawieniowy i szczególnie w tym przypadku uprawnione jest rozszerzanie go na całą, również pozaartystyczną, kulturę wizualną. Rancière (2007: 82) stwierdza:

Nazywam ten reżim „poetycznym” w tym sensie, że definiuje sztuki [...] ze względu na klasyfikację sposobów wytwarzania i określa w konsekwencji, na czym polega dobre wytwarzanie oraz według jakich kryteriów oceniać należy imitację.

Reżim ten stanowi więc swoistą „instrukcję obsługi” zawierającą podpowiedzi dotyczące tego, jak „posługiwać się” kulturą wizualną, w jaki sposób ją wytwarzać i percypować. Przyswojenie przez jednostkę/grupę owych reguł – lecz także niekiedy świadome ich odrzucanie lub ignorowanie bez wątpienia wpływa na jej pozycję społeczną. Umiejętność wpasowania się w instrukcje obsługi daje choćby możliwość uczestnictwa w pewnych praktykach społecznych, które w innej sytuacji nie byłyby możliwe. Co więcej, identyfikacja źródeł określających funkcjonujące w ramach omawianego reżimu reguły dotyczące kultury wizualnej

pozwala również zidentyfikować, formalne bądź nieformalne, ośrodki władzy symbolicznej.

Reżim poetyczny nie tylko jednak wytwarza wspomniane „instrukcje obsługi”, lecz również definiuje, do jakich obiektów się one odnoszą lub odnosić mogą. Innymi słowy, określa granice, w ramach których znajdują się obrazy, które można określić mianem prawomocnych. W podobny sposób Hans Belting (2007: 95) posługuje się pojęciem „wyobrażeniowość”, twierdząc, iż w każdej kulturze istnieje pewien zasób powszechnie przyjmowanych obrazów. Można więc przyjąć, iż – wobec założenia o wzrastającej roli obrazu – elementy kultury wizualnej, które nie wchodzą w skład Beltingowskiej wyobrażeniowości czy też nie są przez Rancièrèowski reżim definiowane jako prawomocne, znajdują się na obrzeżach życia społecznego.

Wspomniane trzy konteksty teoretyczne odnoszą się do trzech różnych płaszczyzn, na których spotykają się kultura wizualna i nierówności społeczne. Pierwsza z nich, obecna w teorii Piotra Sztompki, to płaszczyzna metodologiczna określająca zasady, na których socjologia może wykorzystywać obrazy w badaniu nierówności społecznych. Płaszczyzna druga – Beltingowska wyobrażeniowość – ma charakter makrospołeczny, odnosi się do zbioru obrazów „możliwych do przedstawienia” (lub nawet „możliwych do pomyślenia”), które determinują relacje zachodzące pomiędzy wszystkimi członkami danej kultury. Płaszczyzna trzecia, opisywana przez reżim przedstawieniowy Rancièrè’a, ma z kolei charakter indywidualny i jednostkowy w tym sensie, iż poszczególni uczestnicy życia społecznego mają (lub przynajmniej mogą mieć) bezpośredni wpływ na odbieranie, definiowanie, selekcjonowanie i wykorzystywanie zaleceń obecnych w reżimie przedstawieniowym.

Całość powiązanych jednostkowych sposobów radzenia sobie z kulturą wizualną można więc określić mianem kompetencji wizualnej. Kompetencja ta bez wątpienia wpływa na miejsce jednostki w strukturze społecznej, a nawet – wobec tezy o wzrokocentryzmie współczesnego społeczeństwa – postrzegana być może jako jeden z głównych czynników, na których budowane są nierówności społeczne. Dokładniejsze zdefiniowanie kompetencji wizualnej wykracza jednak poza ramy niniejszej pracy.

INTERAKCJE WZROKOWE A NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE

Powyższe rozważania mają oczywiście charakter skrótowy i powierzchowny. Ich celem jest jedynie wskazanie, iż szeroko rozumiana ikonosfera aktywnie uczestniczy w wytwarzaniu i przejawianiu nierówności społecznych, a także może być wykorzystana w ich eksplorowaniu jako narzędzie badawcze. Również wspomniane konteksty teoretyczne są jednymi z wielu, które można w tym miejscu podać. W dalszej części tekstu chciałbym odejść od opisywanych dotychczas szerszych kontekstów społecznych i skoncentrować się na relacjach pomiędzy kulturą wizualną

a nierównościami społecznymi na nieco innym poziomie – interakcji *face-to-face* opartych na zmyśle wzroku³.

Warto zwrócić uwagę na jedną różnicę terminologiczną dotyczącą „widzenia” i „patrzenia”, a więc procesów stanowiących podstawę owych interakcji. „Widzieć” najczęściej odnosi się do biernego doświadczania za pośrednictwem zmysłu wzroku, do poznawania oraz często rutynowego i bezrefleksyjnego przyjmowania wrażeń ze świata zewnętrznego. Z kolei „patrzeć” wydaje się mieć charakter bardziej aktywny i podmiotowy. Patrzeć – to wybierać obiekt widzenia, eksplorować go, doświadczać na wybrany przez siebie sposób. Doskonale różnicę tę pokazują przeczenia obu sformułowań. „Nie widzę” – bo jest to utrudnione lub niemożliwe z racji czynników ode mnie niezależnych. Z kolei „nie patrzę” – gdyż nie chcę patrzeć, taki jest mój wybór, nie interesuje mnie obiekt, na który mógłbym skierować swój wzrok.

Co więcej, rola patrzenia jest również podkreślona przez fakt, iż wymaga ono zainwestowania swojego czasu i uwagi. „Patrzeć” to już nie chwilowo „rzucić okiem” czy „zerknąć”; to raczej skoncentrować się na pewnym obiekcie przez dłuższy czas, przypisując mu tym samym wartość i znaczenie. Inne sformułowania języka potocznego również dowodzą, iż rola zmysłu wzroku w procesach dominacji i podporządkowania dostrzegana jest przez uczestników życia codziennego. Dla przykładu, „patrzeć prosto w oczy”, funkcjonuje powszechnie jako synonim odwagi i pewności siebie. Z kolei „stracić kogoś z oczu”, to utracić kontrolę, a tym samym dominującą w interakcji pozycję.

Wzrok, podobnie jak cała ikonosfera, nieodłącznie powiązany jest więc z kwestią nierówności społecznych. Trzeba jednak zaznaczyć pewną istotną różnicę. Opisywane w poprzednim podrozdziale kwestie – oparte na swoistych interakcjach pomiędzy odbierającą/nadającą znaczenia jednostką a konkretnymi obrazami – w głównej mierze odnosiły się do szerszego kontekstu społecznego i względnie stałych pozycji w strukturze społecznej. W przypadku opartych na wzroku procesów widzenia i patrzenia sytuacja jest odmienna i można ją rozpatrywać z co najmniej trzech perspektyw. Po pierwsze, mogą być one oparte na nierównościach „zewnętrznych”, uprzednio wykształconych, i stanowić jedynie jeden z wielu ich przejawów/wskaźników. Po drugie – co głównie odnosi się do interakcji wzrokowej uwiecznionej w dziełach sztuki – mogą funkcjonować jako swoisty symbol podpowiadający odbiorcom wzajemne relacje pomiędzy przedstawionymi postaciami oraz sposób ich interpretowania. Po trzecie w końcu, mogą to być nierówności kontekstowe i sytuacyjne dopiero co wykształcane/wykształcone w danej interakcji. W pierwszych dwóch sytuacjach wzrok jest elementem podporządkowującym się zewnętrznym naciskom, w trzeciej natomiast jest aktywnie wykorzystywany przez jednostki w celu generowania relacji dominacji i podporządkowania. Dwa pierwsze elementy zostaną omówione w tym podrozdziale, trzeci w kolejnym.

³ Być może w tym kontekście lepszym określeniem byłoby *eye-to-eye* lub chociaż *eye-to-face*.

Nie będziesz mógł oglądać mojego oblicza, gdyż żaden człowiek nie może oglądać mojego oblicza i pozostać przy życiu [...] Gdy przechodzić będzie moja chwała, postawię cię w rozpadlinie skały i położę dłoń moją na tobie, aż przejdę. A gdy cofnę dłoń, ujrzysz Mnie z tyłu, lecz oblicza mojego nie ukazać tobie (Wj 33, 20-23)⁴.

Tak zwraca się Jahwe do Mojżesza, przygotowując go do spotkania na górze Synaj. Opis przekazania tablic Dekalogu wskazuje na wiele znaków towarzyszących temu wydarzeniu i podkreślających istotność chwili: burza, dym, głos trąby... Również niesymetryczność sytuacji, kontaktu między człowiekiem a Bogiem jest wielokrotnie w symboliczny sposób podkreślana – to Mojżesz musi wejść na górę, paść ma twarz, wykonywać otrzymywane polecenia.

Przytoczony fragment Księgi Wyjścia, dotyczący kontaktu wzrokowego pomiędzy Jahwe a Mojżeszem, stanowić może swoiste podsumowanie nierówności w opisywanej interakcji. Zlekceważenie zakazu spojrzenia w twarz Jahwe (a więc kontaktu wzrokowego) skutkowałoby śmiercią. Mojżesz dostrzega jedynie plecy przechodzącego Boga; twarz, a więc również oczy, pozostają ukryte. Odwrotna sytuacja jest natomiast możliwa – Jahwe, jako postać dominująca w interakcji, ma możliwość patrzenia na podporządkowaną osobę Mojżesza. Tym samym w symboliczny sposób podkreślona zostaje rola oczu, które często określane były jako siedziba duszy⁵.

W podobnym kontekście analizować można obrazy malarskie. Przykładem może być obraz Sandro Boticellego „Narodziny Wenus”. W centralnym punkcie obrazu znajduje się naga bogini, co prowadzić może do przekonania, iż to ona dominuje na obrazie właśnie z racji zajmowanej pozycji. Z drugiej jednak strony Wenus jest obiektem, na który automatycznie kieruje się wzrok oglądającego, podobnie zresztą, jak innych przedstawionych na obrazie postaci. „Bycie oglądaną” wydaje się wzbudzać w bogini wstyd, o czym świadczy zakrywanie własnego ciała rękoma i włosami. W jeszcze chyba lepszy sposób opresyjny charakter sytuacji, w której jest się wystawionym na wzrok innych, ukazuje William-Adolphe Bouguereau, również w obrazie „Narodziny Wenus”. Przytoczone przykłady – literacki i malarzski – pokazują, w jaki sposób interakcja wzrokowa pełnić może funkcje symbolu, który dodaje do dzieła elementy w nim bezpośrednio niezawarte, lecz stanowiące jego nieodłączny składnik.

Bycie poddanym wzrokowi innych w najpełniejszym chyba stopniu uobecnia się – w stereotypowym przynajmniej nastawieniu – w relacjach pomiędzy kobietą a mężczyzną. Różnice płciowe przenoszone są na poziom nierówności społecznych, których wskaźnikiem staje się możliwość patrzenia i konieczność bycia oglądaną. Przyjemność oglądania, czy nawet podpatrywania, charakteryzuje w zdecydowanie większym stopniu mężczyzn, którzy z racji swojej płci czują się stereotypowo

⁴ Cytat za piątym wydaniem *Biblii Tysiąclecia* (2007).

⁵ Na przykład „konsekracja”, czyli rozpoczęcie używania obrazu bądź rzeźby, często dokonywane było poprzez symboliczne otwarcie oczu przedstawionych postaci.

upoważnieni do kierowania swojego wzroku na kobiety. Stałym elementem tożsamości kobiety staje się natomiast – jak pisze John Berger – bycie obserwowaną. Zmuszona jest ona do ciągłej samoobserwacji, przekształcając tym samym siebie w obiekt widzenia (Berger 1997: 46-47). Również cały niemal przemysł pornograficzny skoncentrowany jest właśnie na patrzeniu na kobiety.

W podobnym stopniu nierówności społeczne przejawiają się na płaszczyźnie wzrokowej w zjawisku monitoringu. Zajmowanie pozycji kierowniczo-kontrolnych upoważnia do obserwacji osób, które wchodzi w zasięg kamer monitoringu. Po raz kolejny sytuacja jest więc jasno i odgórnie określona – wiadomo, kto będzie patrzył, a kto będzie obserwowany. Sprzeciw wobec takiego podziału ról społecznych zmusza bądź do rezygnacji z udziału w danej sytuacji (co oczywiście często jest niemożliwe, trudno bowiem zrezygnować z uczestnictwa w wypełnionym kamerami życiu wielkomiejskim), bądź do działań znajdujących się na pograniczu łamania prawa (na przykład zaklejanie/wyłączanie nadzorujących kamer).

Jeszcze innym wymiarem omawianych nierówności jest możliwość decydowania o samej możliwości korzystania ze wzroku. Najlepszym przykładem są różnego rodzaju regulacje mające na celu ochronę dzieci przed niepożądanymi dla nich treściami. Dystrybutorzy filmów informują na plakatach, od jakiego wieku powinno się dany obraz kinowy oglądać. Programy telewizyjne opatrzone są, w zależności od swojej treści, kolorowym znakiem, który sygnalizować ma, dla jakiej widowni są one przeznaczone. Również sformułowanie „nie patrz na to” i zakrywanie dzieciom oczu, na przykład przy przypadkowym napotkaniu sytuacji drastycznych, informuje o realizowanej w wymiarze kontroli wzroku władzy dorosłych. W podobny sposób rozważać można zakaz fotografowania, na przykład na dworcach kolejowych czy w pobliżu obiektów wojskowych, przyjmując, iż aparat fotograficzny stanowi swoiste przedłużenie ludzkiego oka.

„Pełne światło i spojrzenie nadzorcy zniewalają bardziej niż mrok, który osłaniał. Widzialność jest pułapką” – stwierdza Michel Foucault w książce *Nadzorować i karać* (1998: 195), analizując panopticon jako system nadzorczy. Głównym efektem panoptyzmu jest, jego zdaniem, powstanie świadomego i trwałego przeświadczenia o widzialności. W klasycznej, stworzonej przez Jeremy Bentham’a idei panopticonu władza sprawowana za jego pośrednictwem jest jednocześnie widzialna i nieweryfikowalna. Widzialna, gdyż osoba nadzorowana doświadcza wzrokowo obiektu/miejsca, z którego może być obserwowana. Nieweryfikowalna, gdyż poszczególne osoby nigdy nie wiedzą, czy w danym momencie są obserwowane, mają jedynie świadomość, iż obserwowane mogą być.

Wydaje się, iż panopticon można potraktować jako metaforę przykładów, które zostały wymienione, a tym samym jako odpowiednik przynajmniej niektórych momentów życia codziennego w świecie ponowoczesnym. Wielość sytuacji, w których zmysł wzroku jest wykorzystywany, intensyfikowana jeszcze przez rozwój techno-

logiczny, stawia poszczególne jednostki/grupy właśnie w kontekście panopticonu⁶. Tak samo jak w sytuacjach opisywanych przez Bentham'a i Foucaulta, gdzie role nadzorca-strażnika i obserwowanego-więźnia od początku są jasno przypisane, tak również w ponowoczesnym społeczeństwie sposób korzystania ze zmysłu wzroku jest niezależny od przebiegu konkretnej sytuacji. Z góry wiadomo, kto będzie patrzył, a kto będzie obserwowany, a fakt ten uzależniony jest od innych nierówności, istniejących niezależnie od danej sytuacji interakcyjnej – płciowych (patrzący mężczyzna, obserwowana kobieta), finansowych (niedostępność wizualna zamieszkiwanych przez zamożne osoby osiedli zamkniętych) etc. Tym samym patrzenie bez wątpienia można określić jako jedną z wielu płaszczyzn, na których owe nierówności się przejawiają.

WIZUALNE WYTWARZANIE INTERAKCJI

W poprzednim podrozdziale podałem przykłady sytuacji, w których korzystanie ze wzroku w bezpośrednich interakcjach stanowi wskaźnik i płaszczyznę przejawiania się szerszego zakresu nierówności społecznych. Teraz chciałbym zastanowić się nad sytuacją odwrotną – w jaki sposób wykorzystywanie wzroku może wpływać na generowanie nowych, chwilowych i uzależnionych od kontekstu sytuacyjnego nierówności społecznych.

Chcąc wytłumaczyć, w jaki sposób spojrzenie wpływa na status społeczny poszczególnych osób, nawiązać można do teorii Jacques'a Lacana, jego koncepcji stadium lustra (1987) oraz czerpiącej z niej Lacanowskiej teorii kina (McGowan 2008). Zdaniem francuskiego psychoanalityka tożsamość niemowlęcia kształtowana jest po raz pierwszy w pełni, gdy dostrzega ono swoje odbicie w lustrze. Doświadczane dotąd „porozrywane ciało” przemienia się w nieznaną wcześniej spójną całość wizualną. Dzięki temu niemowlę zaczyna wiązać się z własnym ciałem i na tej podstawie kształtować swą tożsamość, lecz jednocześnie postrzega swoje ciało jako „idealne” – bo spójne wizualnie w przeciwieństwie do doświadczanych bezpośrednio poszczególnych części – a tym samym jako coś obcego lub przynajmniej nie do końca swojego. Doświadczanie ciała zaczyna więc funkcjonować na dwóch płaszczyznach – przyjemności doświadczanego w lustrze ciała pełnego i spójnego oraz niepewności ciała porozrywanego.

Lacanowska teoria kina przenosi owe tezy na grunt analiz filmowych. Kino dostarcza wyobraźniowej przyjemności, powtarzając tym samym doświadczenie lustra. Przedstawiony w filmie świat również jest, w przeciwieństwie do interakcji bezpośrednich, światem spójnym i logicznie się uzupełniającym, tworząc u widza

⁶ Jak celnie zauważa Kieran Flanagan (2004: 69), panopticon jest „okiem rozumu” – świeckim odpowiednikiem wyobrażenia o wszystko widzącym oku Boga. Oparta na wizualności kontrola społeczna przechodzi tym samym od płaszczyzny moralności do uwarunkowań technologicznych.

złudzenie pełni. Dzieje się tak, gdyż obraz filmowy kieruje spojrzeniem widza, zwracając jego uwagę na elementy wybrane przez twórców filmu. Spojrzenie nie jest więc wzrokiem widza skierowanym na ekran, lecz raczej sposobem, w jaki widz jest przez film uwzględniany. Wydaje się, iż w podobny sposób można mówić o sytuacjach zarządzania spojrzeniem w interakcjach bezpośrednich. Kierowanie czymś spojrzeniem, tak jak robi to zdaniem omawianych teorii film, może zmieniać sposób percypowania bezpośrednio doświadczania świata.

Wspomniałem wcześniej, iż patrzenie od widzenia odróżnia się między innymi aktywnym i podmiotowym wyborem obiektu, na który wzrok jest kierowany. Jest to jednak założenie idealistyczne, które ma na celu odróżnienie obu wspomnianych pojęć; w rzeczywistości korzystanie ze wzroku stanowi wypadkową wielu oddziałujących na człowieka cech: biologicznych, osobowościowych, kulturowych, sytuacyjnych etc. Możliwość kierowania wzrokiem (zarówno swoim, jak i innych) w sytuacjach codziennych – jak to, zdaniem Lacanowskich teoretyków, robi film ze wzrokiem widza – stanowi element umożliwiający wytwarzanie nowych niezależnych od kontekstów pozainterakcyjnych przewag.

Oczywiście owa „niezależność od kontekstów zewnętrznych” również jest pewnym konstruktem teoretycznym i typem idealnym. Zawsze bowiem istnieje pośrednia zależność, choćby od wyznawanych systemów aksjonormatywnych, które również na sposoby zarządzania wzrokiem mogą wpływać. Przewagi niezależne pojmuję w tym miejscu jako takie, które nie są, na podobieństwo przykładów podawanych w poprzednim podrozdziale, odzwierciedleniem nierówności zewnętrznych i uprzednio istniejących. Tak jak w omówionych przypadkach uczestnicy interakcji mieli świadomość istnienia różnic/nierówności lub przynajmniej uświadamiali je sobie właśnie dzięki interakcjom wizualnym, tak w tym przypadku świadomość owa nie istnieje, nierówności są bowiem dopiero wytwarzane.

Jak już zostało wspomniane, możliwość patrzenia, w przeciwieństwie do bycia obserwowanym, stanowi istotny wskaźnik posiadania przewag w sytuacjach codziennych. Patrzenie jest również czymś innym niż widzenie, wymaga bowiem zarówno poświęcenia czasu, jak i aktywnego wyboru obiektu, na który wzrok jest kierowany. Trzeba jednak odróżnić samo patrzenie od patrzenia umiejętnego, które wspomniane przewagi interakcyjne może zwiększać i modyfikować. Nie interesują mnie więc w tym kontekście sposoby zarządzania i interpretowania strategii autoprezentacyjnych. Umiejętne patrzenie chciałbym raczej rozumieć jako takie dysponowanie wzrokiem i spojrzeniem – zarówno swoim, jak i innych – które wpływałoby na osiągnięcie zakładanych w danej interakcji własnych celów.

Zdaniem Ervinga Goffmana (2006: 1-43), przedmiotem bezpośrednich interakcji są nie tylko wypowiedane i odbierane słowa, lecz przede wszystkim współobecność jednostek oraz wymieniane pomiędzy nimi spojrzenia, gesty, ułożenia ciał etc. W interakcjach takich poszczególne jednostki dążą do „zachowania twarzy” i „dbałości o twarz”, a więc do wytwarzania spójnego obrazu siebie poprzez unika-

nie wypadania z roli. Działania takie mogą być wykonywane w ramach interakcji zogniskowanych lub niezogniskowanych (Goffman 2006: 133-134). Pierwsza z nich oparta jest na formalnych przedmiocie, który skupia wzrok i słuch osób w nią zaangażowanych. O drugiej możemy mówić w sytuacji, w której jednostki znajdują się w zasięgu własnego wzroku i/lub słuchu, nie są jednak powiązane wspólnym ośrodkiem skupiającym uwagę.

Goffman, podając definicje obu tych pojęć, nie pogłębia jednak ich znaczenia i sposobów rozumienia. Wydaje się jednak, iż ognisko interakcji może być wytwarzane na co najmniej trzy sposoby – poprzez: (a) instytucjonalne/odgórne narzucenie, (b) ugruntowaną tradycję (bądź ogólnie obowiązującą, bądź ograniczającą się do konkretnej grupy osób), (c) aktywne i podmiotowe działanie jednej lub kilku jednostek zaangażowanych w interakcję. Przykładem pierwszej sytuacji może być na przykład msza katolicka, gdzie wzrok wiernych skierowany jest na celebrującego liturgię kapłana. Przykład sytuacji drugiej to patrzenie sobie w oczy przy powitaniu lub stukaniu się kieliszkami podczas toastów.

Z punktu widzenia niniejszego tekstu najciekawsza wydaje się jednak sytuacja trzecia. Postawić chciałbym hipotezę, iż wizualne wytwarzanie interakcji, a tym samym umiejętność uzyskiwania w nich przewag, uzależnione jest właśnie od obiektu, wokół którego interakcja jest koncentrowana. Może to przejawiać się dwojako. Po pierwsze, to sytuacja generowania przewag interakcyjnych poprzez wytwarzanie obowiązującego wszystkich obecnych ogniska interakcji. Po drugie, to dostarczająca zyski umiejętność dostosowywania swojego patrzenia do ognisk interakcji generowanych i redefiniowanych przez innych.

Nie chcę w tym momencie przesądzać o prawdziwości powyższych stwierdzeń. Tak jak wspomniałem, są to co najwyżej dość ogólne hipotezy, które wymagają empirycznej weryfikacji. Pewną odpowiedź można dla niej odnaleźć w myśli Pierre'a Bourdieu. W książce *Zmysł praktyczny* francuski socjolog pisze: „najmniej prawdopodobne praktyki zostają wykluczone przed jakimkolwiek zbadaniem z tej racji, że są *nie do pomyślenia*” (2008: 74). Parafrazując to zdanie, można stwierdzić, iż istnieją również „praktyki niepoddające się oglądaniu”, „obiekty, na które należy/nie należy patrzeć” etc. Jako że poszczególne praktyki są, w myśli Bourdieu, elementem nieuświadomianego habitusu – również sposoby patrzenia są nieuświadomiane. Tym samym ich zależność od nierówności zewnętrznych jest jedynie pośrednia.

Przyjęcie proponowanej przeze mnie perspektywy daje więc również możliwość refleksji nad wspomnianymi zależnościami pomiędzy dwiema płaszczyznami nierówności społecznych – makro- i mikrostrukturalnej. W ujęciu klasycznym, proponowanym na przykład przez C. Wrighta Millsa w jego koncepcji wyobraźni socjologicznej (2007), socjolog powinien dążyć do ciągłego poszukiwania przejawów ogólnospołecznych regulacji w ramach jednostkowych praktyk. Takie rozumowanie, bez wątpienia bardzo często słuszne, nie obejmuje jednak wszystkich aspektów życia społecznego. Podane przeze mnie przykłady wskazują bowiem, iż

działania jednostki mogą być również spontaniczne i stale aktualizowane, lokując się tym samym poza kontekstem makrostrukturalnym.

ZAKOŃCZENIE

W niniejszym tekście chciałem pokazać, w jaki sposób nierówności społeczne funkcjonują w społeczeństwie wzroko- / obrazocentrycznym. Opisałem je w kontekście trzech przyjmowanych przeze mnie sposobów rozumienia socjologii wizualnej. Po pierwsze, nierówności mogą zostać odczytane z danych wizualnych – fotografii, filmu. Po drugie, kultura wizualna jest wskaźnikiem/lustrem, w którym odbijają się nierówności szersze, powstałe wcześniej i zazwyczaj uświadamiane przez uczestników życia społecznego. Po trzecie w końcu, ikonosfera jest również nową płaszczyzną, na której dotąd niezbadane nierówności powstają.

Chcąc naszkicować pełny zarys nierówności, socjologia powinna brać pod uwagę wszystkie pola, na których życie społeczne jest realizowane. Również analizy kultury wizualnej powinny odejść od badań skoncentrowanych wyłącznie na praktykach odbiorczych mediów wizualnych, lecz podejść do omawianego tematu w sposób bardziej kompleksowy i wielowątkowy. Względna młodość socjologii wizualnej – a tym samym brak wielu pogłębionych studiów, na które można się powoływać – skutkuje koniecznością stawiania nowych hipotez i poszukiwania nowych obszarów oraz sposobów badań. Oczywiście nie wszystkie z nich zostaną przyjęte i pozytywnie zweryfikowane. Jeżeli jednak nawet niewielka część z nich wniesie swój wkład w badanie nierówności społecznych, warto brać je pod uwagę.

LITERATURA

- Belting H. (2007). *Antropologia obrazu. Szkice do nauki o obrazie*, tłum. M. Bryl, Kraków: Universitas.
- Berger J. (1997). *Sposoby widzenia*, tłum. M. Bryl, Poznań: Dom Wyd. Rebis.
- Biblia Tysiąclecia. *Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu* (2007). Poznań: Pallotinum.
- Bourdieu P. (2008). *Zmysł praktyczny*, tłum. M. Falski, Kraków: Wyd. Uniwers. Jagiellońskiego.
- Drozdowski R. (2004). *Socjologie wizualne i ich dylematy*. [W:] J. Kaczmarek (red.), *Kadrowanie rzeczywistości. Szkice z socjologii wizualnej*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM, 9-20.
- Flanagan K. (2004). *Seen and Unseen. Visual Culture, Sociology and Theology*, New York: Palgrave Macmillan.
- Foucault M. (1998). *Nadzorować i karać. Narodziny więzienia*, tłum. T. Komendant, Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Goffman E. (2006). *Rytuał interakcyjny*, tłum. A. Sulżycka, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Lacan J. (1987). *Stadium zwierciadła jako czynnik kształtujący funkcję Ja, w świetle doświadczenia psychoanalitycznego*, tłum. J.W. Aleksandrowicz, *Psychoterapia*, 4(63), 5-9.

- McGowan T. (2008). *Realne spojrzenie. Teoria filmu po Lacanie*, tłum. K. Mikurd, Warszawa: Wyd. Krytyki Politycznej.
- Mills Ch.W. *Wyobraźnia socjologiczna*, tłum. M. Bucholc, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Rancière J. (2007). *Dzielenie postrzegalnego. Estetyka i polityka*, tłum. M. Kropiwnicki, J. Sowa, Kraków: Korporacja Ha!art.
- Sztompka P. (2002). *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Wyd. Znak.
- Sztompka P. (2006). *Socjologia wizualna. Fotografia jako metoda badawcza*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.

CZĘŚĆ IV

Wyrównywanie nierówności społecznych

Od dyskryminacji pozytywnej do pozytywów dyskryminacji

UWAGI WSTĘPNE

Socjologia współczesna, właściwie *wszelka* socjologia, także ta wczorajsza i przed-wczorajsza, okazuje się być w specjalny sposób zainteresowana i w specjalny sposób uwrażliwiona na problematykę społecznych nierówności. Nic w tym dziwnego. Tropienie i piętnowanie społecznych nierówności pozostaje bowiem w najgłębszej zgodzie z *rozumem socjologicznym* i *sumieniem socjologicznym*.

Równocześnie można odnieść wrażenie, że socjologia dzisiejsza, tak silnie i tak jednoznacznie opowiadająca się za równością społeczną, staje się – chcąc nie chcąc – sprawczynią wielu potężnych uproszczeń, które czynią z tej zasady rodzaj dogmatu i *teoretycznego fatum*. Wydaje się, że jednostronność socjologii w jej nastawieniu do kwestii społecznych nierówności nie pozwala, a w każdym razie nie pomaga, dostrzec jej, iż nierówności nie tylko konfliktują, ale także konstruują, a niekiedy nawet integrują społeczeństwo. Wydaje się również, że owa jednostronność i swego rodzaju ideologiczność, z jaką lwia część socjologicznej refleksji godzi się obecnie na frazeologię egalitarystyczną, utrudnia wnikliwe wejrzenie w rozmaite dysfunkcje polityki równości¹. Wydaje się wreszcie, że aprioryzm, z jakim socjologia opowiada

¹ Bodaj najbardziej radykalną dziś wersją polityki równości jest tzw. *dyskryminacja pozytywna*, oznaczająca rodzaj celowej dyskryminacji polegającej na ograniczaniu praw większości celem działania w interesie dyskryminowanej mniejszości. Dyskryminacja pozytywna stanowi element szeregu dokumentów prawa międzynarodowego. Jest zalecana między innymi w uchwalonej w marcu 1966 r. konwencji w sprawie likwidacji wszelkich form dyskryminacji rasowej. Pokrewne pojęciu dyskryminacji pozytywnej jest – bardziej chyba rozpowszechnione w socjologii – pojęcie akcji afirmatywnej (*Affirmative Action*). Określenie to weszło do języka debaty publicznej (i niedługo potem do języka socjologii) we wczesnych latach 60. ubiegłego stulecia. Pierwotnie z terminem akcja afirmatywna utożsamiane były wyłącznie wprowadzone przez administrację prezydenta Kennedy'ego rozporządzenia wykonawcze mające przeciwdziałać praktykom dyskryminacyjnym (na rynku pracy i uczelniach) stosowanym wobec mniejszości afroamerykańskiej. Z biegiem lat, akcja afirmatywna stała się synonimem wszelkich interwencji i regulacji prawnych traktowanych przez ustawodawcę jako instrumenty wyrównywania szans. Więcej na temat akcji afirmatywnej zob. np. Rokicki (2004). Na ten sam temat zob. również Kowalski (2002).

się za zwalczaniem nierówności społecznych, traktując je – z góry – jako rezultat i przejaw określonych mechanizmów dyskryminacyjnych, sprawia, iż sama istota owych mechanizmów, sama ich wewnętrzna dramaturgia coraz bardziej usuwane są w cień socjologicznej refleksji.

Artykuł niniejszy – miałbym ochotę nazwać go *felietonem naukowym* – stawia sobie za cel krytykę pewnej wersji *socjologicznej poprawności*, która konsekwentnie opowiada się za likwidowaniem wszelkich nierówności (podchodząc nawet nieufnie do zjawiska społecznych zróżnicowań). Chciałbym jednak, aby była to taka krytyka, której celem nie będzie wyłącznie dezawuowanie krytyczno-emancypacyjnych aspiracji współczesnej socjologii (choćby dlatego, że koniec końców przynoszą nam one – jednak – więcej korzyści niż szkód), lecz raczej próba wykazania, że wolne od aprioryzmu i nawet na swój sposób przekorne nastawienie do nierówności może być interesującą perspektywą spoglądania na społeczeństwo, pozwalającą dostrzec w jego funkcjonowaniu jakieś nowe prawidłowości i dylematy.

Mam, ma się rozumieć, świadomość, że do owego pozbawionego apriorycznych założeń myślenia o nierównościach społecznych, nawet do uznania ich za niezbędny warunek spójności społecznej nawoływało w przeszłości – w mniej lub bardziej otwarty sposób – mimo wszystko dość wielu socjologów (zob. np. Pareto 1994: 49-58; Znaniecki 1991: 929-1108; Boudon 2008: 196-228). Georg Simmel (2008) posunął się nawet, bodaj jako pierwszy, do ironiczno-pamfletowego tonu pisania o powszechniejącej jego zdaniem, tak po stronie społeczeństwa, jak i po stronie socjologii, potrzebie zwalczania (każdego rodzaju) nierówności, uznając ją najwidoczniej za rodzaj nowej zbiorowej fobii, o której nie da się już (tzn. w roku 1897) rozmawiać całkiem na serio. Pytanie zatem, po co wracać do wątku *potrzebnych nierówności*? Po pierwsze, o czym wspomniałem, w imię przywracania niezbędnej symetrii w debacie na temat nierówności. Po drugie (i ważniejsze), może także po to, by przekonać się, czy współczesność dostarcza nam jakichś nowych argumentów nakazujących obchodzić się z nierównościami (przynajmniej zaś z niektórymi z nich) ostrożniej niż czyni to główny nurt dzisiejszej socjologii.

KRÓTKIE SPOJRZENIE WSTECZ

Wbrew pozorom socjologia, praktycznie od początku swojego istnienia, interesowała się (choć z różnych powodów i z różnymi intencjami) epizodami odwrócenia porządku opartego na zasadzie równości. Czyniła to zazwyczaj, wprowadzając w obszar swojego zainteresowania (skądinąd nieporęczną i niejednoznaczną) kategorię *elity*², uobecniając ją – przynajmniej – na następujące trzy sposoby i w następujących trzech kontekstach.

² Szerzej na temat socjologicznych i politologicznych teorii elit zob. Żyromski 2007.

Oczywiście – po pierwsze, wątek elity (elit) pojawiał się (i pojawia się) w socjologii jako eksplanans mający wyjaśniać rozmaite dysfunkcje i niesprawiedliwości porządku społecznego (zob. np.: Bourdieu, Passeron 2006: 71-192; Giddens 1999: 64-113). We wszystkich podobnych ujęciach istnienie elit (zwłaszcza ekonomicznych i kulturowych – jeśli posługują się przemocą symboliczną) prezentowane jest jako rodzaj moralnego skandalu i jednocześnie jako potężny czynnik konfliktogenny. Zarazem, trochę paradoksalnie, ujęcia te najczęściej traktują elity jako *de facto* nieusuwalny element struktury społeczeństwa; postulują one nie tyle radykalne „rozprawienie się” z elitami, ile ograniczenie ich wpływów, a także wprowadzenie bardziej sprawiedliwych mechanizmów pionowej ruchliwości społecznej, pluralizację wymiarów nierówności (zob.: Dahrendorf 1975), spłaszczenie drabiny stratyfikacyjnej itp. W rezultacie, nawet te koncepcje socjologiczne, które na pierwszy rzut oka ostro przeciwstawiają się elitom, piętnują ich partykularyzm, obwiniają je o akcelerację dezintegracji społecznej itd., koniec końców przyczyniają się do swoistego obłaskawienia nierówności społecznych i do ich „oswojenia”.

Po drugie, w historii socjologii elity (mówiąc ściślej przypisywane im funkcje) bywały przywoływane w kontekście krytyki procesów modernizacji – odpowiadających na przykład za zbyt pośpieszną i w związku z tym niebezpiecznie powierzoną demokratyzacją (Ortega y Gasset 1982: 3-233), za wypieranie „kultury wyższej” przez kulturę masową (Adorno 1974), za trywializację kanonu kulturowego (Eco 2007: 156-236) itd. Tym razem elity wkraczają do socjologii jako „bohater pozytywny”. Są raczej depozytariuszem i strażnikiem zagrożonych wartości niż synonimem partykularnej ekskluzyjności.

I po trzecie, od czasów Marksa mówić można o figurze elity ukrytej, elity potencjalnej. Owa figura uśpionej, potencjalnej elity okazywała się – jak dotąd – zazwyczaj swoistym koniem trojańskim, który wprowadza w obszar socjologii rozmaicie pomyślane i rozmaicie rozumiane wątki eschatologiczne (Marks 1960: 66-96). Ujawnia się ona dzisiaj zarówno jako pretekst do radykalnej krytyki społecznej (zob. np. Chomsky 2000, Wallerstein 2008), jak i jako podstawa nadziei na rychłe urzeczywistnienie się określonych scenariuszy emancypacyjnych, których podmiotem i beneficjentem są marginalizowane oraz dyskryminowane (politycznie, ekonomicznie, społecznie, kulturowo) segmenty społeczeństwa (zob. np. Butler 2008).

POLITYKA RÓWNOŚCI – LISTA WĄTPLIWOŚCI

Uprawomocniana przez znaczną część dzisiejszej socjologii polityka równości może być skwitowana jako swego rodzaju „łatwizna moralna”. Trudno nie zgodzić się, że dobrze urządzone państwo powinno być (względnie) egalitarne i samonarzucającym się zadaniem *dobrej władzy* jest przeciwdziałanie nadmiernym nierównościom,

zwłaszcza tym niezawinionym oraz tym, które grożą niekontrolowanymi wybuchami społecznego niezadowolenia³. Trudno jednak zaprzeczyć, że usilna i zanadto nachalna polityka równości prowadzi w ostatecznym rozrachunku do mimowolnej stygmatyzacji branych w obronę grup i segmentów społeczeństwa, że popycha je w stronę wyuczonej bezradności i funduje im coś w rodzaju wtórnego wykluczenia⁴.

Wszystko to – w zasadzie – wiemy od dawna. Dlatego bardziej zależałoby mi na wskazaniu na takie dysfunkcje polityki równości, które wydają się być rzadziej przywoływane i które raczej umykają socjologicznej refleksji, niż znajdują dla siebie miejsce w jej głównym nurcie.

Po pierwsze zatem, można chyba zaryzykować pogląd, że (ogólne) hasła i (konkretne) programy polityki równości dostarczają licznych argumentów legitymizacyjnych na rzecz *polityki nadregulacji*. Polityka nadregulacji nie jest oczywiście – sama w sobie – niczym złym. Wszystko zależy od jej oblicza, od intencji jej architektów i, koniec końców, jej rezultatów. Jednak nie sposób nie zgodzić się z zastrzeżeniami i wątpliwościami jej krytyków: w ostatecznym rozrachunku bardziej wzmacnia ona system niż społeczeństwo (nie wspominając już o tym, że niekiedy wzmacnia system kosztem społeczeństwa). Zatem, im więcej polityki równości, tym więcej nadregulacji, im zaś więcej nadregulacji, tym więcej – po stronie systemu – pokus, aby (jedynie) administrować społeczeństwem i tym większe prawdopodobieństwo, że władza będzie definiować siebie samą jako *władzę wychowawczą*, która ma za zadanie nie tyle szukać nowych rozwiązań, ile egzekwować stare i ugruntowane, choć niekoniecznie efektywne i satysfakcjonujące dla obywateli reguły ładu.

Po drugie, wydaje się, że polityka równości (zwłaszcza gdy przestaje być postulatem moralnym, a staje się twardym zobowiązaniem prawnym) podnosi prawdopodobieństwo spontanicznego samoorganizowania się społeczeństwa do rozmaitych nieformalnych działań mających na celu jej arbitralną korektę. Innymi słowy, regulacje prawne jawiące się w odbiorze społecznym jako swego rodzaju *legislacyjne przesterowanie*, w wyniku którego dyskryminowane grupy społeczeństwa zaczynają być – w taki czy inny sposób – uprzywilejowywane, skutkuje natychmiastową samoobroną społeczeństwa przed tak rozumianą jurydyzacją. Owa społeczna samoobrona może przybierać różne formy. Może oznaczać (jak dzieje się to np. w państwach skandynawskich) wykształcenie się swego rodzaju *aksamitnego nacjonalizmu*, który przybiera postać „sieci cichych zmów protekcyjnych” mających na celu niedopuszczenie do tego, by miliardowe sumy ściągane przez fiskus były przechwytywane przez społeczność imigrantów (w praktyce przeznaczane na ich

³ Wśród zadań dobrze urządzonego państwa zdolność do skutecznego przeciwdziałania nadmiernym nierównościom wymieniana jest nieodmiennie na jednym z pierwszych miejsc. Było tak w pierwszych latach transformacji (zob. Ziółkowski, Pawłowska, Drozdowski 1994: 203-215) i jest tak również obecnie (zob. np. CBOS, 2007).

⁴ Dobrze widać to na przykładzie średnio- i długofalowych konsekwencji społeczno-politycznych amerykańskiej akcji afirmatywnej (zob. ponownie Rokicki 2004).

materialne wspieranie, na projekty nakierowane na ich społeczną i kulturową autonomizację itd.). Może być ona równoznaczna z radykalnym obniżeniem się *lojalności fiskalnej* obywateli (po co uczciwie płacić podatki, skoro jednym z głównych beneficjentów redystrybucji wyrównawczej okazują się być rozmaite kategorie społeczno-kulturowych *innych*). Może ona wreszcie przybierać postać różnych wariantów amoralnego familizmu (Banfield, Fasano 1958), które łączy narastająca niewiara w sens działań podejmowanych w imię dobra wspólnego i przekonanie o praktycznej bezalternatywności strategii o charakterze partykularno-prywatystycznym.

Po trzecie, polityka równości zamiast poszerzać granice społecznej wyobraźni, zdaje się je zawężać; przynajmniej w tym sensie, że częstokroć mimowolnie przyczynia się do akceptowania przez szerokie kręgi społeczeństwa skrajnie uproszczonych diagnoz rzeczywistości społecznej i co gorsze skrajnie uproszczonych projektów socjotechnicznych (chcąc zlikwidować antagonizmy między grupami etnicznymi, wystarczy *przymusić je* do częstszych wzajemnych kontaktów, które rozbijają obustronne uprzedzenia, chcąc przewyciężyć tendencje dyskryminacyjne dotyczące na przykład kobiety, imigrantów lub osoby niepełnosprawne, wystarczy zagwarantować im, za pomocą stosownych przepisów prawnych, odpowiedni dostęp do edukacji, chcąc zintegrować imigrantów ze społeczeństwem kraju, w którym zdecydowali się oni osiedlić, wystarczy zapewnić im ułatwiony dostęp do rynku pracy itd.). W rezultacie większość społeczeństwa zostaje zarażona *syndromem interpretacyjnego populizmu*. Unieważnia on wszystkie skomplikowane schematy eksplanacyjne, epatuje jednoznacznością ocen i przyzwyczaja do tego, aby ufać wyłącznie samonarzucającym się w swojej oczywistości programom zaradczym.

Po czwarte, polityka równości torując drogę symplifikacji schematów opisywania i wyjaśniania rzeczywistości społecznej, zaburza oswojone (i raczej realistyczne niż „marzycielskie”) poczucie czasu społecznego w tym znaczeniu, że niesie obietnicę natychmiastowych efektów (skoro znane są przyczyny takich czy innych nierówności i skoro *wiadomo, co robić*, aby budować bardziej egalitarne oraz bardziej sprawiedliwe społeczeństwo, wszyscy mamy prawo – jako obywatele – sądzić, że da się to zrobić „z marszu” i że nawet przeciętna władza upora się z tym zadaniem). W rezultacie społeczeństwo staje się bardziej *niecierpliwe*. Dawne poczucie realizmu, nakazujące nie spodziewać się szybkich spektakularnych zmian nawet tam, gdzie wydają się być one stosunkowo proste, rozplywa się w nowym typie roszczeniowości, który domaga się socjotechnicznych *Blitzkrieges*. Koniec końców, najbardziej przegrywa na tym władza (gdyż przyobiecując społeczeństwu owe błyskawiczne wojny socjotechniczne, lecz w ostatecznym rozrachunku nie umiając ich odpowiednio szybko zacząć i odpowiednio szybko skończyć, naraża się na zarzut, iż jest pseudowładzą, która – tak naprawdę – nie radzi sobie z rządzeniem). Ale na dłuższą metę przegrywa na tej sytuacji również społeczeństwo. Jego początkowa wiara w praktycznie niczym

nieograniczone sprawstwo władzy połączona z późniejszym rozczarowaniem jej niesprawnością wytwarza bowiem całkowicie nowy rodzaj poczucia politycznego osamotnienia. Tym razem nie opiera się już ono na prostej konstatacji, że elita władzy (znowuż) okazała się być *zbiorowym podmiotem politycznego cynizmu*, bo nie dotrzymała przedwyborczych obietnic, bo ponownie ujawniła się jako sieć i wehikuł korupcji itd. Opiera się na budzącym zdziwienie i zakłopotanie, a zaraz potem strach odkryciu, że *władza jest bezradna* oraz całe segmenty społeczeństwa skazane są wyłącznie na siebie – wyłącznie na własną pomysłowość adaptacyjną i wyłącznie na własny „zmysł organizatorski”, nakazujący samoorganizować się, gdzie się da i jak się da, jednak już nie w imię szczytnych haseł społeczeństwa obywatelskiego, ale po to, by wyręczać niesprawne państwo w tym wszystkim, co obiecało robić na rzecz obywateli, lecz czego, jak się okazuje, robić nie umie bądź nie chce⁵. W rezultacie społeczeństwo w nieuchronny sposób „odkleja się” od coraz to innych i coraz to nowych instytucji systemowych. Tym samym skazuje się na funkcjonowanie w układzie strukturalnym, który z jednej strony zawiera potężny *potencjał anomiczny*, z drugiej zaś strony praktycznie likwiduje sens wszelkich oddolnych roszczeń (nie bardzo już wiadomo, kto miałby być ich adresatem).

Po piąte, polityka równości ma swój udział w coraz większej deformacji medialnego obrazu rzeczywistości. Stając się dla mediów sygnałem, że warto i wręcz *kulturowo wypada* koncentrować się nie na społecznych podobieństwach, lecz na społecznych różnicach, przeciera ona drogę dla medialnej *nadreprezentacji* wszelkiego typu *innych* i *obcych* (którzy traktowani są – słusznie lub niesłusznie, to już całkiem inna sprawa – jako członkowie zbiorowości w specjalny sposób narażonych na takie bądź inne przejawy wykluczenia i marginalizacji). Jednak nachalna medializacja inności i obcości przyczynia się do swoistej folkloryzacji wszystkich grup i kategorii społecznych prezentowanych jako *wyłączone z normalnego porządku*. Ich obraz medialny, wbrew pozorom, w większym stopniu prowadzi do ich wtórnej stygmatyzacji niż do „społecznego przebudzenia”, w rezultacie którego znikają dawne uprzedzenia, a zamiast nich pojawia się solidarność oraz gotowość do kooperacji na równych prawach. Co gorsze, społeczni *normalsi*, którzy, przynajmniej póki co, mogą cieszyć się poczuciem względnego bezpieczeństwa statusowego, zaczynają postrzegać „uwidzialnianych” *via media* *innych* i *obcych* jako w gruncie rzeczy nieusuwalny element ładu zbiorowego, jako część jego *kolorytu*. Same zaś media, przyuczane, że zgodnie z zasadami nowej ekonomii uwagi najbardziej opłaca się relacjonować skandale (choćby były to *jedynie* skandale społecznej

⁵ Wydaje się, że przynajmniej w warunkach polskich duża część organizacji pozarządowych powstała wyłącznie jako odpowiedź na źle funkcjonujące państwo. Można więc powiedzieć, że ich istnienie świadczy nie tyle o rozumianym, jak np. u R. Putnama (2000) „instynkcie obywatelskim”, ile o konieczności zastępowania państwa i „wchodzenia w jego rolę” tam, gdzie zupełnie nie radzi sobie ono z własnymi obietnicami i własnymi zobowiązaniami. Ujmując rzecz nieco przewrotnie, gdyby państwo było silniejsze, społeczeństwo obywatelskie mogłoby być słabsze i słabiej rozwinięte.

niesprawiedliwości) nie tylko już folkloryzują (a kiedy indziej estetyzują, infantyliżują, teatralizują itd.) inność i obcość, ale także robią wiele, by na siłę „u-obcawiać” i udziwniać zwyczajność⁶.

SPÓŁECZNIE ZALEGITYMIZOWANE WYŁOMY W EGALITARYSTYCZNYM PORZĄDKU

W okolicznościach, w których niemal wszyscy (politycy, publicyści, hierarchowie kościelni, specjaliści od polityki społecznej, filozofowie, etycy, socjologowie) mówią dziś o potrzebie przeciwdziałania nierównościom i o konieczności ich zwalczania, warto postawić pytanie: Czy istnieją – jeszcze – jakieś przestrzenie, jakieś nisze i szczeliny porządku zbiorowego, w których *logika nierówności* jest nie tylko akceptowana, lecz również traktowana jako coś *normalnego*?

Odpowiedź na tak postawione pytanie jest i łatwa, i niełatwa zarazem. Łatwa, jeśli uznamy, że pytanie powyższe jest – tak naprawdę – prośbą o przywołanie i potwierdzenie pewnego samonarzucającego się sposobu myślenia na temat zalegitymizowanych nierówności. Wówczas większość socjologów wskaże zapewne na wszelkiego typu instytucje hierarchiczne, takie jak wojsko czy Kościół, ewentualnie biznes. Trudna, a przynajmniej trudniejsza, gdy uznamy, że pytanie dotyczy tych obszarów (pól w rozumieniu, jakie temu terminowi nadał P. Bourdieu), w obrębie których reguły gry są w miarę spontanicznie wytwarzane (i przetwarzane) przez społeczeństwo i które, z tego choćby powodu, są odbiciem jego aksjo-normatywnych matryc. W tym drugim wypadku nasze spojrzenie powinno chyba skierować się w stronę tych obszarów (pól), w których: (1) *gracze* w dalszym ciągu godzą się (choć często już bez entuzjazmu i z rozmaitymi zastrzeżeniami) na *par excellence* efektywnościowe kryteria oceny (przykładem branże wynagradzające pracowników na zasadzie prowizyjnej), (2) nadal większą rolę odgrywają mechanizmy *różnicujące* niż mechanizmy *ujednolicające* (przykładem praktyki artystyczne i sfera nauki), (3) stawką, o jaką toczy się gra, jest formalnie lub nieformalnie *usankcjonowany prestiż środowiskowy* (przykładem segmenty rynku pracy zarezerwowane dla wolnych zawodów).

Nie chciałbym w tym miejscu rozstrzygać, które z wymienionych enklaw zdominowanych w dalszym ciągu przez logikę nieegalitarystyczną najsilniej odstają od haśleł polityki równości i modelu porządku opartego na redystrybucji wyrównawczej. Nie chciałbym również podejmować kwestii różnic (skądinąd często zasadniczych) między wskazanymi przeze mnie „bastionami” legitymizowanych (bądź tylko już z trudem tolerowanych) nierówności. Chciałbym natomiast zastanowić się – na koniec – nad tym, czy i w jaki sposób owe odstępstwa od wzorca egalitarnego ładu *przysługują* się dzisiejszemu społeczeństwu (i przy okazji socjologii).

⁶ Więcej na temat medialnych reprezentacji inności i obcości zob. Brzozowska-Brywczyńska 2008.

Po pierwsze, zaryzykować można stwierdzenie, że w społeczeństwach, w których próbuje się zwalczać nierówności za pomocą polityki intensywnej nadregulacji (sięgając po mniej lub bardziej kontrowersyjne rozwiązania prawno-administracyjne), **w radykalny sposób wzrasta dążenie do konstruowania hierarchii społecznej na podstawie zasobów nieredystrybuowanych za pomocą instrumentów prawnych i administracyjnych – na przykład na podstawie prestiżu** (Collins 2006: 482-501) **czy zaufania** (Sztompka 2007). Jeśli jest tak rzeczywiście, powiedzieć można, że wszystkie obszary, które nie poddają się (lub poddają się z oporami) założeniom egalitaryzmu, w pewnym sensie **ratują autentyzm i dynamizm życia społecznego**. Funkcjonują one po trosze jako współczesne synonimy „dzikich pól”, które przyciągają jednostki zdecydowane „grać ostro” i o duże stawki, po trosze zaś jako *korektory* tendencji do nadregulacji, jako „bezpieczniki” powstrzymujące architektów i wykonawców polityki równości przed *egalitarystycznym ekstremizmem*. W rezultacie społeczeństwo jest mniej narażone na nadmierną formalizację i biurokratyzację reguł porządkujących jego „dzianie się”. Łatwiej mu przeciwstawić się ciągłom systemu do administrowania coraz to nowymi wycinkami jego codzienności i łatwiej mu podtrzymywać poczucie kulturowego zadowolenia.

Po drugie, wieloaspektowe procesy sprowadzające się w ostatecznym rozrachunku do konstruowania (i konserwowania) map nierówności społecznych, opierając się na „miękkich”, nieredystrybuowalnych zasobach, w wielu wypadkach bardziej wydają się dziś sprzyjać rozmaitym aspiracjom emancypacyjnym i orientacji na autonomię niż prostej reprodukcji reguł porządku społecznego i – ogólnie mówiąc – konserwatywizmowi społeczno-kulturowemu⁷. Dzieje się tak przede wszystkim dlatego, że hierarchie budowane na podstawie owych „miękkich” zasobów **maksymalizują indywidualizm** (gdyż są równoznaczne z gratyfikowaniem różnic nie zaś podobieństw) oraz dlatego, że na swój sposób **wymuszają permanentną „ucieczkę do przodu”** (ponieważ oparte na nieformalnych kryteriach *środowiskowe uznanie* jest praktycznie zawsze warunkowe i zazwyczaj dość „chimeryczne”; trzeba je nieustannie potwierdzać, ci zaś którzy tego nie robią, prędzej czy później płacą za to „reputacyjną przeceną”).

Po trzecie, wydaje się, że istnienie enklaw porządku społecznego zdominowanych przez logikę nierówności sprawia, iż wciąż jeszcze możemy – jako socjologowie – zajmować się problematyką przywództwa. Problematyka ta od dobrych dwóch dziesięcioleci sukcesywnie „wycieka” z socjologii, stając się jednym z ulubionych tematów teorii zarządzania i psychologii biznesu. W rzeczywistości jednak efektywne przywództwo (niezależnie od tego, jak bardzo dzisiejsza socjologia obawiała się przywódców: bo nie da się ich poczynić w prosty sposób zestroić z faworyzowaną przez nią celowo racjonalnością, bo podkopują oni *par excellence*

⁷ Dobrą ilustracją tego swoistego paradoksu może być fakt, że najbardziej subwersywne projekty artystyczne, społeczne i nawet naukowe od dziesięcioleci niezmiennie inicjowane są poza ramami instytucjonalnymi podporządkowanymi logice racjonalności administracyjno-biurokratycznej.

socjologiczną wiarę w skuteczność zbiorowych strategii adaptacyjnych itd.), pozostaje – czy nam się to podoba czy nie – jednym z kluczowych czynników, za pomocą których można przekonująco i sensownie wyjaśnić zachodzące zmiany społeczne.

Po czwarte, obszary, w których w dalszym ciągu dominują ostro rywalizacyjne stosunki społeczne, generujące nierówności o rozmiarach od dawna już nieakceptowanych w innych sferach życia, coraz częściej postrzegane są (*notabene* nie zawsze słusznie⁸) jako nisze hiperproduktywności. Sytuacja ta **powściąga i ogranicza roszczenia społeczne** (dopóki istnieją owe autentyczne lub tylko wyobrażone nisze hiperproduktywności, dopóty każdy program każdego państwa socjalno-opiekuńczego będzie w gruncie rzeczy oparty na ukrytym, niesprawiedliwym i upokarzającym dla milionów jednostek założeniu, iż jego adresatem są przede wszystkim osoby niskoproduktywne z wyboru). Zatem, najbardziej lubiana, najgłębiej zalegitymizowana i najmniej podejrzewana o wyrachowanie socjotechniczne władza socjalno-opiekuńcza może permanentnie uciekać się do swoistego szantażu wobec przytłaczającej większości społeczeństwa (*bierzcie w poczuciu wdzięczności to, co wam dajemy, albo wchodźcie na prawdziwe, wolne od nadregulacji, więc superryzykowne i superagresywne rynki*). Tym razem wyspy antyegalitaryzmu okazują się być wygodne oraz opłacalne nie tylko dla ideologii konserwatywnej i neoliberalnej, lecz także (może nawet bardziej) dla ideologii socjalno-równościowej. Niewątpliwie stabilizują one współczesne państwo socjalno-opiekuńcze, zarazem w jakiś sposób je psują i demobilizują. Skoro wolno mu pozwolić sobie na dawkovanie uprawnień i darów, tym zaś, którzy powiedzą, że otrzymują od niego za mało, może ono przypomnieć, iż zawsze mogą poprobować swych sił gdzieś, gdzie obowiązuje niczym niestonowana logika efektywnościowo-rynkowa, wolno mu również funkcjonować na całkowicie własnych warunkach. Wolno mu nie przyjmować do wiadomości aspiracji i oczekiwań jego nominalnych beneficjentów. Wolno mu nawet zaistnieć w roli marudera polityki równości.

LITERATURA

Adorno T., *Filozofia nowej muzyki*, PWN, Warszawa 1974.

Banfield E., Fasano L., *The Moral Basis of a Backward Society*, The Free Press, Glencoe 1958.

Boudon R., *Efekt odwrócenia*, Ofic. Nauk., Warszawa 2008.

Bourdieu P., Passeron J.-C., *Reprodukcja. Elementy teorii system nauczania*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2006.

⁸ Jeśli za jeden z takich obszarów uznamy np. działalność naukowo-nadawczą, wówczas znajdziemy tam rzeczywiście sporo przykładów hiperproduktywności (badania na potrzeby innowacyjnej gospodarki, badania powiązane funkcjonalnie ze spółkami typu *spin of* i *spin out* itd.), jednakże znajdziemy tam również mnóstwo przykładów badań nieefektywnych i badań, które dzięki utrzymaniu się zasady „miękkiego finansowania” nauki nie są nikomu (poza samymi badaczami) do niczego potrzebne.

- Brzozowska-Brywczyńska M., *Telewizyjne mediowanie rzeczywistości. „Udostępnianie niedostępnego”, czyli próba refleksji nad telewizyjną mediacją obcości*, niepublikowana rozprawa doktorska, Inst. Socjologii UAM, Poznań 2008, dostęp: Biblioteka Wyd. Nauk Społecznych UAM.
- Butler J., *Uwikłani w płęć. Feminizm i polityka tożsamości*, Wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa 2008.
- CBOS, *Najważniejsze cele działań państwa. Postulaty i oceny. Komunikat z badań*, Warszawa 2007.
- Chomsky N., *Zysk ponad ludzi: neoliberalizm a ład globalny*, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław 2000.
- Collins R., *Konfliktowa teoria stratyfikacji*. [W:] A. Jasińska-Kania, L. Nijałkowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (wybór i oprac.), *Współczesne teorie socjologiczne*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2006.
- Dahrendorf R., *Teoria konfliktu w społeczeństwie przemysłowym*. [W:] W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), *Elementy teorii socjologicznej*, PWN, Warszawa 1975.
- Eco U., *Podziemni bogowie. Wybór szkiców*, Czytelnik, Warszawa 1996.
- Giddens A., *Trzecia droga. Odnowa socjaldemokracji*, Książka i Wiedza, Warszawa 1999.
- Kowalski S., *Niesprawiedliwość przejściowo niezbędna*, Tygodnik Powszechny, 43(2781), 27.10.2002 r.
- Marka K., *Praca najemna i kapitał*. [W:] K. Marks, F. Engels, *Dzieła wybrane*, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa 1960.
- Ortega y Gasset J., *Bunt mas i inne pisma socjologiczne*, Biblioteka Socjologiczna, PWN, Warszawa 1982.
- Pareto V., *Uczucia i działania. Fragmenty socjologiczne*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 1994.
- Putnam R., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, Nowy Jork 2000.
- Rokicki J., *Nadzieje i porażki Akcji Afirmatywnej*, Krakowskie Studia Międzynarodowe, nr 2(I), 2004, 111-123.
- Simmel G., *Róże. Pewna hipoteza socjologiczna*. [W:] G. Simmel (red.), *Pisma socjologiczne*, Ofic. Nauk., Warszawa 2008.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wyd. Znak, Kraków 2007.
- Wallerstein I., *Utopistyka. Alternatywy historyczne dla XXI wieku*, Ofic. „Trójka”, Poznań 2008.
- Ziółkowski M., Pawłowska B., Drozdowski R., *Jednostka wobec władzy*, Wyd. NAKOM, Poznań 1994.
- Znaniecki F., *Pisma filozoficzne*, t. II, „Humanizm i poznanie” i *inne pisma filozoficzne*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 1991.
- Żyromski M., *Teorie elit a systemy polityczne*, Wyd. Nauk. UAM, Poznań 2007.

Utopia wyrównawczego modelu polityki regionalnej

Problematyka społecznych nierówności jest bez wątpienia jednym z kluczowych obszarów zainteresowania współczesnej socjologii czy – szerzej – myśli społecznej. Dzieje się tak również w Polsce, co łatwo zrozumieć, biorąc pod uwagę zarówno skalę występowania oraz społeczną uciążliwość zjawisk nierówności, jak i uwarunkowaną historycznie swoistą „nowość” tego zagadnienia. W przypadku drugiej z wymienionych przyczyn chodzi oczywiście nie tyle o pojawienie się w ostatnich kilkunastu latach problemu nierówności jako zjawiska wcześniej nieistniejącego, ile o bardziej sprzyjające ideologiczne, instytucjonalne czy polityczne warunki, by się nim zajmować.

Złożoność i wielowymiarowość zjawiska nierówności, a także wielość podmiotów zabierających głos w poświęconym mu dyskursie prowadzą do ukształtowania się bardzo zróżnicowanych perspektyw zajmowania się tym problemem. Pomimo tej różnorodności pewne spojrzenia i podejścia zyskują wszakże pozycję dominującą. Zaliczyć do nich można, przykładowo, ujmowanie zagadnienia nierówności w kontekście wpływu nań czynników natury społeczno-demograficznej (tj. płci, wieku) czy miejsca zajmowanego w strukturze społecznej. W prezentowanym artykule proponowana jest perspektywa niemieszcząca się w konwencjonalnym nurcie socjologicznych ujęć zagadnienia nierówności, ale równocześnie posiadająca istotne moim zdaniem walory poznawcze, jak i przede wszystkim znaczenie praktyczne – perspektywa koncentrująca uwagę na kwestii międzyregionalnych zróżnicowań jako formie nierówności, a także na problemie racjonalności i efektywności różnych strategii politycznego działania wobec tego typu odmienności.

Wprowadzenie wymiaru przestrzenno-terytorialnego do rozważań na temat nierówności społecznych nie jest oczywiście pomysłem nowatorskim. Przykładowo, analiza ujmowanych w kategoriach nierówności zróżnicowań występujących na osi miasto–wieś należy do zbioru problemów „klasycznych” obecnych od dawna w omawianym nurcie dyskusji. Regionalna perspektywa oglądu problemu nierówności wydaje się jednak wciąż niedoceniana – przynajmniej przez socjologów.

Z dwóch powodów należy uznać taką sytuację za nieco zaskakującą. Po pierwsze dlatego, że niektóre z regionalnych zróżnicowań doskonale odpowiadają przyjętemu powszechnie sposobowi definiowania nierówności społecznych (jako nierównego dostępu do dóbr społecznie cenionych). Po drugie, ponieważ w politycznych strategiach reagowania na regionalne różnice (prowadzenie polityki regionalnej) widoczne są te same mechanizmy, jakie zwykło się stosować w naszym kręgu cywilizacyjno-kulturowym wobec innych typów nierówności; przy czym podobieństwa są widoczne zarówno w kategorii celów – przeciwdziałanie powstawaniu nierówności, niwelowanie ich skali, ograniczanie negatywnych skutków, jak i w kategorii uzasadnień – odwołania do sprawiedliwości, solidarności, równości. Artykuł odnosi się głównie do drugiej z wymienionych okoliczności i stanowi głos w debacie poświęconej ocenie skuteczności różnych modeli polityki regionalnej, toczonej głównie przez ekonomistów i polityków. Jako tło rozważań wybrany został polski kontekst sytuacyjny, choć prezentowane tezy będą miały niejednokrotnie charakter bardziej uniwersalny.

WYMIARY I SKALA ZRÓŻNICOWAŃ MIĘDZYREGIONALNYCH

Występowanie różnic pomiędzy obszarami każdego państwa jest faktem tyleż oczywistym, co fundamentalnym z punktu widzenia dalszych rozważań. Nie wszystkie z tych różnic prowokują do podjęcia w ich kontekście dyskusji uwzględniającej wątek nierówności. Występowanie odmiennych kultur regionalnych, zróżnicowany poziom terytorialnej tożsamości mieszkańców, odmienne typy mentalności regionalnych itp. to przykłady różnic na ogół pozytywnie współcześnie wartościowanych. Ich znaczenie jest o tyle ważne dla poruszanego zagadnienia, że można je interpretować w kategoriach zasobów mających wpływ na inne zróżnicowania lub okoliczności warunkujące szanse realizacji określonej polityki odnoszonej do tych zróżnicowań. Odmienne przedstawia się sytuacja w przypadku innych wymiarów różnic międzyregionalnych – takich jak: poziom rozwoju gospodarczego, stan infrastruktury czy szeroko pojmowane warunki i jakość życia. Ich ujmowanie w kategoriach nierówności jest już całkowicie zasadne i dlatego warto przyjrzeć się im nieco bliżej. Wypada jednak zastrzec, że nie będzie to kompleksowa analiza, a jedynie zasygnalizowanie niektórych wymiarów zróżnicowania, zilustrowane wybranymi danymi dotyczącymi polskich województw. Uwzględniając cel artykułu, taka formuła wydaje się być uzasadniona i wystarczająca.

Do najczęściej wykorzystywanych wskaźników pozwalających mierzyć poziom rozwoju gospodarczego należy wartość Produktu Krajowego Brutto. Według danych z 2005 r. w najlepiej rozwiniętym województwie mazowieckim wartość PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca wynosiła 158,4% średniej krajowej, a w znajdującym się na drugim krańcu hierarchii województwie lubelskim tylko

68,3%. W porównaniu z PKB krajów Unii Europejskiej (obliczanego wg standardu siły nabywczej) najsilniejsze województwo mazowieckie osiągnęło w tym samym roku 81,2% średniej unijnej, a województwo lubelskie – 35,0% (*Regiony Polski*, 2008: 18, 53). Inną cechą pozwalającą ocenić stan rozwoju gospodarczego w warunkach postindustrialnych są proporcje zatrudnienia w głównych sektorach gospodarki. I tak, w 2007 r. w sektorach okołorolniczych (rolnictwo, leśnictwo i łowiectwo, rybactwo) w województwie śląskim było zatrudnionych 3,3% pracujących, podczas gdy w województwie lubelskim aż 33,7% (wartość dla Polski wyniosła 14,8%). Rozpiętość odsetka zatrudnionych w usługach wynosiła od 42% w województwie świętokrzyskim do 64% w województwie mazowieckim (ogółem w Polsce 54,5%). Nieco bardziej zrównoważoną sytuację odnotowano wśród zatrudnionych w przemyśle i budownictwie – od 20,3% zatrudnionych w województwie lubelskim do 38,2% w województwie śląskim, przy wartości dla Polski 30,7% (*Regiony Polski*, 2008: 16).

Stan infrastruktury, zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym, to kolejny wymiar bardzo wyraźnie dostrzeganych różnic między regionami. Traktowany jest zresztą często jako jedna z ważnych składowych syntetycznych mierników ogólnie pojmowanego rozwoju społeczno-gospodarczego. Przyjrzyjmy się przykładowo, jak kształtuje się sytuacja polskich województw pod względem jednej chociażby cechy – infrastruktury transportowej. W 2007 r. w przeliczeniu na 100 km² przypadało od 3,5 km normalnotorowych eksploatowanych linii kolejowych w województwie podlaskim do 17,4 km w województwie śląskim (średnio w Polsce – 6,3 km). Jeśli chodzi o drogi publiczne o twardej nawierzchni – było ich od 50,9 km na 100 km² w województwie warmińsko-mazurskim do 164,5 km w województwie śląskim. Średnia dla Polski to 82,8 km (*Regiony Polski*, 2008: 42).

Z punktu widzenia mieszkańców ważnym typem zróżnicowań międzyregionalnych jest odmienny poziom warunków i jakości życia. Kategoria ta obejmuje szereg częściowych zmiennych – na przykład wymienione właściwości rozwoju gospodarczego czy stan infrastruktury, stan środowiska naturalnego, także sytuację dochodową ludności, sytuację na rynku pracy, dostępność do usług edukacyjnych, zdrowotnych, kulturalnych itp. Ponownie odwołując się jedynie do wycinkowych danych, przyjrzyjmy się na przykład sytuacji panującej na regionalnych rynkach pracy, wykorzystując dwa parametry ją opisujące – stopę bezrobocia oraz wysokość wynagrodzeń. W świetle danych Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej – stan na 31 października 2008 r. – stopa bezrobocia wynosiła od 5,7% w województwie wielkopolskim do 15,4% w województwie warmińsko-mazurskim (*Informacja o bezrobociu*, 2008: 1). Jeśli chodzi o wysokość wynagrodzeń – w roku 2007 w województwie podkarpackim przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto wynosiło 82,8% średniej krajowej, podczas gdy w województwie mazowieckim 128,1% tej średniej (*Regiony Polski*, 2008: 14). Oczywiście podobne przykłady, odnoszące się również do innych składników jakości życia, można mnożyć.

Przywołane dane ilustrują w cząstkowy sposób najważniejsze wymiary różnic międzyregionalnych w odniesieniu do Polski. Bez trudu można byłoby je uzupełnić lub zastąpić danymi opisującymi sytuację w innych krajach. Nie czynię tego głównie z racji ograniczonej objętości artykułu. Różnice pomiędzy bogatą północą Włoch a ubogim jej południem czy między krajami związkowymi dawnej RFN i NRD są zresztą obecne w powszechnej świadomości. Ocenia się, że różnice regionalne są w UE dwa razy większe niż w USA, gdy porównuje się dochody, a trzy razy większe w odniesieniu do bezrobocia (Fries 1998: 284). Podkreślić należy, że sytuacja występująca w Polsce nie jest zatem wyjątkowa. Co istotniejsze – widoczne pomiędzy polskimi regionami różnice nie przybierają wcale aż tak skrajnej postaci, jak w wielu innych państwach. Mniej optymistycznie wygląda porównanie różnic między regionami w Polsce a regionami lepiej rozwiniętych państw UE. Poza województwem mazowieckim żadne z polskich województw nie osiągnęło jeszcze 75% średniego w UE poziomu rozwoju mierzonego za pomocą PKB (wskaźnika istotnego z punktu widzenia zasad prowadzenia europejskiej polityki strukturalnej). Do czasu ostatniego rozszerzenia (o Bułgarię i Rumunię) ostatnie miejsca w hierarchii europejskich regionów zajmowały najsłabiej rozwinięte województwa Polski Wschodniej.

Na zakończenie tego wątku chciałbym wskazać na jeszcze jedną okoliczność. Przedmiotem rozważań zawartych w niniejszym artykule są różnice międzyregionalne. Należy pamiętać, że z odmiennosćmi o podobnym charakterze mamy do czynienia także w obrębie poszczególnych regionów. Taka konstatacja znacząco rozszerza zakres przedmiotowy interesującego nas zagadnienia. Przekłada się bowiem jednoznacznie na celowość objęcia dyskusją dotyczącą postulowanego kształtu polityki regionalnej nie tylko działań podejmowanych z poziomu centrum decyzyjnego państwa (lub struktur ponadpaństwowych) wobec poszczególnych regionów, ale także polityki prowadzonej z poziomu władz regionalnych wobec obszaru danej jednostki administracyjnej. Rozróżnieniu temu odpowiada podział na politykę interregionalną i intraregionalną, który zostanie jeszcze przywołany w dalszej części artykułu. Chociaż rozważania koncentrują się na pierwszym przypadku, formułowane tezy i problemy można odnieść także do drugiej z wymienionych sytuacji.

ŹRÓDŁA ZRÓŻNICOWAŃ MIĘDZYREGIONALNYCH

Zróżnicowana sytuacja różnych regionów jest pochodną wielu powiązanych z sobą okoliczności. Do najważniejszych zaliczyć należy: uwarunkowania środowiskowe, historyczne, polityczne i wreszcie społeczno-kulturowe.

Zasoby środowiskowe są najbardziej pierwotną okolicznością kształtującą warunki i formy funkcjonowania ludzkich społeczeństw. W czasach zamierzchłych

ukształtowanie terenu, dostęp do wody, warunki klimatyczne czy glebowe, dostępność komunikacyjna itp. decydowały o lokalizacji ludzkich skupisk. Wraz z przebiegiem procesów rozwoju cywilizacyjnego ich znaczenie malało, choć wpływało na specyfikę, kierunki i poziom rozwoju społeczno-gospodarczego różnych obszarów. Z dzisiejszej perspektywy rola uwarunkowań środowiskowych wydaje się być związana przede wszystkim z kontekstem ekologicznym, rozumianym z jednej strony jako stopień zdegradowania przyrodniczego, natomiast z drugiej jako posiadany potencjał zasobów tego rodzaju. Warto dodać, wnosząc uzupełnienie do poprzedniej części, że czynniki środowiskowe mogą być interpretowane nie tylko jako źródło międzyregionalnych różnic, ale także jako ich przejaw.

Inna, być może najbardziej ogólna, odpowiedź na pytanie o przyczyny zróżnicowań międzyregionalnych wskazywałaby na decydującą rolę wydarzeń i procesów historycznych. To one, dokonując się zresztą w bardzo różnorodnych wymiarach (politycznym, gospodarczym, społecznym, militarnym, demograficznym, ekologicznym), decydowały o szansach i ograniczeniach rozwojowych, prowadziły do efektywnego wykorzystania lub zmarnotrawienia posiadanego potencjału. Teza, że procesy długiego trwania są racjonalnym wytłumaczeniem obserwowanych obecnie odmienności regionalnych jest tak oczywista, że wręcz nie wymaga udowodnienia. Mimo to chciałbym ponownie przywołać przypadek Polski jako ilustrację wymienionego mechanizmu; również ze względu, iż niekiedy o znaczeniu historii się zapomina – nie tylko zresztą w obszarze dyskusji stanowiącej przedmiot zainteresowania tego artykułu.

Poszukując w historii – i to nie tej najbardziej odległej – przyczyn widocznych w Polsce zróżnicowań regionalnych, należy zwrócić uwagę przynajmniej na cztery zagadnienia: konsekwencje zaborów, przesunięcie granic w XX w., spuściznę PRL-u oraz zmiany ustrojowe po 1989 r.

Utrata państwowości u schyłku XVIII w. i wpływ zaborów na współczesną sytuację związane są przede wszystkim z prowadzeniem przez państwa zaborcze względem ziem polskich odmiennych polityk. Owa odmienność podejść oraz ustrojów zaowocowały różnicami widocznymi w wielu wymiarach do dnia dzisiejszego. Granice między ziemiami poszczególnych zaborów są postrzegane nieraz jako najbardziej trwałe polskie struktury przestrzenne i społeczno-gospodarcze. Omawiane w dalszej kolejności wydarzenia historyczne zdołały w pewnym zakresie zatrzeć porozbiorowe odmienności, ale nie wyeliminowały ich całkowicie.

Jednym z takich wydarzeń, powodującym zresztą kolejne zróżnicowania międzyregionalne, było przesunięcie granic po zakończeniu II wojny światowej. Nowy kształt terytorialny państwa oznaczał dla Polski z jednej strony utratę znaczących obszarów na Kresach Wschodnich, z drugiej zaś objęcie również znaczących obszarów tzw. Ziem Odzyskanych. Wiązał się też bezpośrednio z ogromnymi przesunięciami ludności. Choć w rachunku globalnym zmiana granic oznaczała utratę ponad 75 tys. km², nie sposób nie zauważyć, że w wymiarze jakościowym nowe

obszary charakteryzowały się na ogół wyższym poziomem rozwoju gospodarczego czy cywilizacyjnego. Nowe władze podjęły szereg działań zmierzających do zintegrowania nowych terytoriów z rdzeniem państwowym. Nie było to zadanie łatwe. Przez długi czas nie udało się ograniczyć przekonania o tymczasowości nowego układu, co skutkowało między innymi niechęcią do ponoszenia znaczących wysiłków przez osoby indywidualne na rzecz utrzymania na należyтым poziomie przejętej infrastruktury. Nie bez wpływu na takie postawy pozostawało także oficjalne postępowanie władz. Podejmowały one, co prawda, szereg znaczących inwestycji na tych terenach, ale równocześnie innymi działaniami deprecjonowały dorobek poprzednich mieszkańców tych ziem. W rezultacie różnice między „Ziemiemi Odzyskanymi” a „Macierzą”, używając dawnej retoryki, są widoczne do dnia dzisiejszego i przejawiają się na przykład w mniejszej na ogół gęstości zaludnienia obszarów włączonych do Polski po 1945 r. czy koncentracją niektórych zjawisk problemowych, jak choćby bezrobocia strukturalnego spowodowanego między innymi likwidacją w początkowym okresie transformacji systemowej wielu tworzonych w okresie PRL przedsiębiorstw przemysłowych czy państwowych gospodarstw rolnych.

Sygnalizując powyżej dylematy władz Polski Ludowej pojawiające się w kontekście stosunku do integracji terytorium państwowego oraz jego mieszkańców, przejdę do kwestii specyfiki polityki (przede wszystkim gospodarczej) ówczesnych władz i jej wpływu na zróżnicowania międzyregionalne. Niwelowanie różnic występujących między poszczególnymi częściami kraju było jednym z głównych – oficjalnie głoszonych – celów, jakie stawiały przed sobą władze PRL. Sprzyjać miał temu system centralnie planowanej gospodarki. Okazał się on jednak zupełnie niewydolny ekonomicznie, kompromitując również w pewnym stopniu samą ideę planowania. Inny problem to dostrzegalny rozdzźwięk między ideologicznie uzasadnianymi zamierzeniami a stosowaną praktyką. Jedną z jej cech było koncentrowanie nakładów inwestycyjnych nie na obszarach najbardziej zapóźnionych, ale na tych, które posiadały już odpowiednią infrastrukturę i rokowały przyniesienie względnie szybkich efektów. Przykładowo, aż 40% inwestycji zostało w okresie PRL-u zlokalizowanych w tzw. makroregionie południowym, obejmującym Górny Śląsk. W latach 1950–1985 na 18 województw północnej i wschodniej Polski (w układzie 49 województw) przypadło poniżej 0,1% inwestycji przemysłowych (Szlachta, Zaleski, Dziemianowicz 2006: 7). Najpoważniejszym chyba zarzutem, jaki można skierować wobec autorów polityki regionalnej w PRL-u, jest to, że kierowali się głównie przesłankami natury politycznej, które często były sprzeczne z racjami ekonomicznymi, społecznymi czy ekologicznymi. Powołując się na (domniemane) sukcesy polityki wyrównywania szans i poziomu rozwoju poszczególnych obszarów w okresie PRL-u, należy pamiętać o trudnych do oszacowania kosztach podejmowanych wówczas decyzji, a także skutkach, z którymi mierzyć musi się obecna polityka regionalna.

Okres transformacji systemowej jest znaczący dla problemu zróżnicowań międzyregionalnych z trzech przynajmniej powodów. Po pierwsze, zastąpienie centralnie sterowanej gospodarki systemem wolnorynkowym doprowadziło do urealnienia i ujawnienia skali występujących zróżnicowań. Przykładem, już przywoływanym, może być problem bezrobocia strukturalnego, szczególnie widoczny na obszarze tzw. Ziemi Odzyskanych. Zmianom gospodarczym towarzyszyła przebudowa systemu politycznego. Oznaczało to konieczność wypracowania nowego paradygmatu podejścia do polityki rozwoju regionalnego, osadzonego w modelu ustrojowym opierającym się na zasadach demokratycznych. Drugim powodem jest odtworzenie po roku 1990 instytucji samorządu terytorialnego, a szczególnie powołanie do istnienia z dniem 1 stycznia 1999 r. nowego podziału administracyjno-terytorialnego obejmującego między innymi 16 rządowo-samorządowych województw. Ustawowe rozwiązania nałożyły na tę jednostkę oraz jej organy obowiązek kreowania i prowadzenia polityki rozwoju regionalnego. Powołanie dużych województw i nadanie im statusu podmiotów samorządu terytorialnego stworzyło warunki dla skonstruowania przystającego do wymogów współczesności oraz adekwatnego do rozwiązań funkcjonujących w innych państwach instytucjonalnego systemu zajmującego się rozwojem regionalnym. Oznaczało również częściowe przynajmniej zdecentralizowanie odpowiedzialności za rozwój regionalny. Niosło też potencjalne ryzyko pogłębienia dysproporcji powodowane różnicami w umiejętności wypracowywania i wdrażania polityki regionalnej przez władze poszczególnych województw. Po trzecie, nie można zapomnieć o znaczeniu uzyskania przez Polskę w 2004 r. członkostwa w UE, dzięki czemu możliwe stało się objęcie polskich regionów europejską polityką strukturalną. Bezprecedensowa skala zewnętrznych środków finansowych, jakie mogą w ramach tej polityki zostać wykorzystane na działania prorozwojowe, to z pewnością najważniejsza, choć nie jedyna konsekwencja członkostwa w UE dla polskich regionów.

Powyższa analiza, poza ukazaniem historycznego wymiaru procesów formowania się specyfiki poszczególnych regionów, wskazuje na znaczenie politycznych uwarunkowań. Dlatego wątkowi temu nie poświęcę już więcej uwagi. Chciałbym natomiast na zakończenie odnieść się krótko do czwartej z wymienionych okoliczności wpływających na międzyregionalne zróżnicowania – czynników społeczno-kulturowych. Przy okazji omawiania wymiarów regionalnych odmienności wspomniałem, że można ich doszukiwać się także w warstwie społeczno-kulturowej. W tym miejscu zagadnienie poruszam jednak z innego powodu. W cechach społeczno-kulturowych regionów można dopatrywać się okoliczności mających wpływ na poziom rozwoju gospodarczego czy sprawność instytucji regionalnych. Najbardziej chyba znaną pracą opisującą tę zależność jest studium Roberta D. Putnama (1995) poświęcone Włochom. Tradycje obywatelskie i poziom kapitału społecznego ukształtowane w toku historycznie ujmowanego procesu są w nim traktowane jako zmienne wyjaśniające obecne różnice między włoską północą i południem.

ISTOTA I CELE POLITYKI REGIONALNEJ

W najszerszym rozumieniu pojęcie polityki regionalnej oznacza intencjonalne działania władz różnych szczebli o charakterze: planistycznym, inwestycyjnym, redystrybucyjnym czy koordynacyjnym, w których uwzględniany jest kontekst przestrzenny. To polityka prowadzona „w odniesieniu do” i „w” określonej strukturze administracyjno-przestrzennej. Jej formy, cele, instrumenty są uzależnione od szeregu czynników, takich jak: charakter państwa, jego przestrzenna struktura, model ustroju państwowego i związany z nim zakres interwencjonizmu, posiadane i możliwe do wykorzystania zasoby, przyjmowane założenia i priorytety (również w wymiarze ideologicznym).

Wyróżnia się wiele wariantów polityki regionalnej, klasyfikowanych na podstawie różnorodnych kryteriów. Z punktu widzenia celu przedstawianych rozważań nie wydaje się konieczne omawianie ich wszystkich. Warto wszakże zwrócić uwagę na dwojakie rozróżnienie – odwołujące się do kryterium podmiotu realizującego politykę rozwoju regionalnego oraz kryterium celów stawianych tej polityce.

Podstawowym podziałem dokonywanym z punktu widzenia pierwszego z wymienionych kryteriów jest przywoływany już podział na politykę interregionalną oraz intraregionalną. Należy podkreślić, że nie są to warianty przeciwstawne. Wręcz przeciwnie, uzyskanie optymalnych efektów wymaga skoordynowania działań podejmowanych w ramach obu wyróżnionych rodzajów polityki regionalnej, osiąganego poprzez współpracę podmiotów odpowiedzialnych za ich prowadzenie (Pietrzyk 2000: 24). Polityka interregionalna jest prowadzona przez władze centralne oraz jej agendy wobec regionów tworzących dany organizm państwowy. Dzięki temu „zewnątrznemu” podejściu możliwe jest prowadzona zarówno celów istotnych dla poszczególnych regionów, jak i przede wszystkim celów o znaczeniu strategicznym z punktu widzenia całego państwa. W warunkach europejskich w podobny sposób można potraktować politykę regionalną UE. Polityka intraregionalna to polityka prowadzona przez regionalne organy władzy. Koncentruje się ona na rozwoju danego regionu „od wewnątrz”. Towarzyszą jej w gruncie rzeczy dylematy podobne do tych, przed którymi są władze centralne. Podstawowe z nich dotyczą wyboru strategicznych celów stawianych polityce regionalnej.

Wyróżnia się co najmniej kilka klasycznych celów polityki regionalnej. Można je pogrupować w dwie podstawowe kategorie. Podział ten nie ma charakteru łącznego, ale pozwala zasygnalizować najważniejszy dylemat polityki regionalnej. Pierwsza kategoria obejmuje cele związane z minimalizowaniem niekorzystnych cech danego układu przestrzennego. Stanowią one reakcję na wartościowany negatywnie istniejący stan rzeczy. W praktyce chodzi o różnie definiowaną pomoc regionom słabszym, problemowym, peryferyjnym. Do kategorii tej zaliczyć można: niwelowanie różnic międzyregionalnych (jako cel sformułowany najogólniej), równoważenie struktury przestrzennej zdominowanej przez jeden ośrodek cen-

tralny czy rozwiązywanie problemu regionów wymagających restrukturyzacji ich systemów gospodarczych (regiony tradycyjnego przemysłu, regiony rolnicze itp.). Druga kategoria obejmuje cele bardziej perspektywne, odwołujące się do innowacyjności i konkurencyjności, i w tych kategoriach służące realizacji strategicznych interesów danego państwa (w mniejszej skali regionu). Spodziewane efekty podejmowanych działań mają przy tym poprawić sytuację nie tyle konkretnego, dość wąsko ujmowanego obszaru, ile bardziej właśnie danego państwa (regionu), często zresztą w szerszym – międzynarodowym – układzie. Istotę tego sposobu myślenia można oddać następująco – jeśli zależy nam na wzmocnieniu pozycji państwa (regionu), na większej dynamice rozwoju, należy wspierać głównie obszary o znaczeniu strategicznym, te które mają największe szanse stać się obszarami konkurencyjnymi wobec innych. Przeciwwstawienie tych dwóch kategorii celów jest fundamentem najpoważniejszego sporu toczonego wokół problematyki polityki regionalnej – sporu między zwolennikami modelu wyrównawczego (socjalna polityka regionalna, polityka spójności) oraz modelu konkurencyjnego (polityka biegunów/lokomotyw wzrostu).

POLITYKA REGIONALNA – TAKTYKA SPÓJNOŚCI

Wyrównawczy wariant polityki regionalnej jest mocno osadzony w europejskiej tradycji. U jego podstaw leżą idee sprawiedliwości, solidarności, równości, trwale zakorzenione kulturowo i społecznie, choć z różną siłą w poszczególnych państwach. Różnice międzyregionalne są traktowane jako wyraz niesprawiedliwości, bariera rozwoju gospodarczego, czynnik utrudniający współpracę, generator konfliktów i międzyregionalnych antagonizmów, a w skali europejskiej również jako okoliczność utrudniająca integrację. Ideałem jest przestrzenna spójność, równomierność rozwoju społeczno-ekonomicznego całego obszaru tworzącego dany podmiot (region, państwo, zjednoczona Europa). Należy dążyć do zniwelowania dysproporcji, a podstawowym sposobem osiągnięcia tego celu staje się wsparcie udzielane najsłabszym i najbardziej „poszkodowanym” regionom, głównie w postaci transferowania doń środków finansowych. Zakłada się, że dodatkowe zewnętrzne środki przeznaczone na inwestycje w infrastrukturę lub – w bardziej nowoczesnym wariacie – na poprawę jakości kapitału ludzkiego, pozwolą zdynamizować rozwój zacofanych i problemowych regionów, a w konsekwencji zmniejszyć skalę różnicowań. Jakkolwiek powyższa logika wydaje się sensowna, budzi jednak poważne zastrzeżenia. W skrajnej postaci zastrzeżenia te prowadzą do zanegowania racjonalności działań tego typu, a samą politykę regionalną modelu wyrównawczego pozwalają uznać za bardzo kosztowną utopię. Przyjrzyjmy się pokrótce najważniejszym argumentom przywoływanym w krytycznym nurcie rozważań poświęconych tej wizji polityki regionalnej.

Pierwszą kwestię chciałbym jedynie zasygnalizować – bez dokonywania oceny słuszności prezentowanego stanowiska. Odnosi się ona do argumentacji natury ideologicznej czy wręcz moralnej. Chodzi oczywiście o generalne różnice w sposobie traktowania nierówności prezentowane przez główne filozofie społeczno-polityczne, tj. myśl socjaldemokratyczną, marksistowską z jednej strony, a z drugiej liberalizm, konserwatyzm (Domański 2004: 28 i n.). W ogromnym uproszczeniu, o ile dla zwolenników idei wymienionych w pierwszej kolejności nierówności są zjawiskiem niepożądanym i wymagającym podjęcia interwencji zmierzającej do ich usunięcia, o tyle zwolennicy myśli liberalnej czy konserwatywnej traktują je jako zjawisko naturalne i nieuniknione czy nawet – z pewnych punktów widzenia – mające pozytywne konsekwencje (np. motywacyjna funkcja nierówności – skłonienie jednostek do aktywności). W tym drugim przypadku działania służące likwidacji nierówności, a przynajmniej niektóre ich formy są oceniane nie tylko jako niepotrzebne, ale także jako szkodliwe. Prowadzą bowiem do osłabienia naturalnych mechanizmów wyrównawczych (ruchliwość społeczna), mogą skutkować uzależnieniem beneficjentów od pomocy zewnętrznej. Taką logikę myślenia można zastosować także w odniesieniu do zorientowanej na spójność polityki regionalnej. Krytykować można ją jednak nie tylko z punktu widzenia przyjmowanych założeń światopoglądowych. W dalszej kolejności chciałbym zwrócić uwagę na dwa argumenty bardziej merytoryczne i obiektywne aniżeli ideologiczne.

W przypadku pierwszego z nich użyteczna będzie – wykorzystana już wcześniej – kategoria „naturalności” pewnych zdarzeń i sytuacji. Za takie naturalne zjawisko można uznać właśnie nierównomierne tempo rozwoju różnych obszarów. W przeciwieństwie do zideologizowanego spojrzenia tym razem owa naturalność zróżnicowań nie podlega wartościowaniu. Jest po prostu obiektywnym faktem, z którym trzeba się pogodzić. Wizja równomiernego rozwoju dokonującego się w dużej skali przestrzennej staje się w tym momencie ideałem może nawet atrakcyjnym, ale nieosiągalnym. Za poparciem zasadności tej tezy przemawia brak historycznych precedensów, które wskazywałyby na możliwość zrównoważenia stopnia rozwoju bardziej rozległych obszarów, nie mówiąc już o szybkich efektach działań podejmowanych z taką intencją; zwłaszcza jeśli mielibyśmy mówić o równości „w bogactwie”, a nie „w biedzie”. Wskazać też można, że osiągnięcie tego stanu rzeczy jest współcześnie tym mniej realistyczne, że dokonać by się miało w warunkach postępującej globalizacji. Tymczasem w zjawisku tym dostrzec można szereg okoliczności dodatkowo osłabiających szanse polityki wyrównywania poziomów rozwoju – malejący wpływ władz na sposób działania korporacji, rosnąca skala migracji uwarunkowanych indywidualnymi motywacjami, większa swoboda i dynamika przepływu osób, towarów, usług, inwestycji, technologii, idei itp. Z punktu widzenia regionalnych szans rozwojowych w takim świecie większego znaczenia nabierają endogenne czynniki rozwoju w postaci posiadanych przez region zasobów: naturalnych (np. korzystne położenie, wartości środowiskowe), in-

frastrukturalnych (sieć komunikacyjna), instytucjonalnych (ośrodki badawczo-rozwojowe), społecznych (kapitał ludzki, kapitał społeczny) czy wreszcie politycznych (sprawność władz regionalnych). Obecność tego typu zasobów zwiększa potencjał innowacyjności danego obszaru, skłania potencjalnych inwestorów do określonych decyzji lokalizacyjnych, ukierunkowuje zainteresowania potencjalnych migrantów. Trudno zaimplementować wystąpienie tych mechanizmów odgórnymi działaniami.

Ocena efektywności wyrównawczego wariantu polityki regionalnej jest ostatnim poruszonym wątkiem związanym z jego krytyką. Formułowane w jego obrębie argumenty są trudne do zlekceważenia. Odnoszą się wszakże do wymiernych kategorii oceny skutków podejmowanych w jej ramach przedsięwzięć oraz do bogatych doświadczeń między innymi polityki spójności realizowanej przez UE. Pomimo szerokiego zakresu podejmowanych działań ocena efektów unijnej polityki regionalnej – w najkorzystniejszej dla niej interpretacji – nie jest jednoznaczna. Z jednej strony wskazuje się przykład znaczącego „skoku” cywilizacyjnego, jaki stał się udziałem Hiszpanii, Grecji czy Irlandii po wejściu do UE, a wiązał się również z wykorzystaniem środków przeznaczanych przez Unię właśnie na politykę regionalną. Z drugiej strony równie często pojawiają się głosy, że rezultaty polityki regionalnej nie są zadowalające (przede wszystkim z racji nieefektywnego i obciążonego znacznym marnotrawstwem sposobu wydawania środków finansowych), a dystans pomiędzy bogatymi i biednymi regionami jednoczącej się Europy miast maleć – rośnie. G. Therborn (1998) zauważa, że o ile między rokiem 1950 a 1973. w państwach UE dokonał się znaczny spadek regionalnych dysproporcji, o tyle w latach 80. wzrost regionalnych dysproporcji był większy niż wzrost dysproporcji między poszczególnymi krajami. Również późniejsze doświadczenia (także doświadczenia polskie) pozwalają na stwierdzenie, że jeśli polityka wyrównawcza jest w ogóle skuteczna, to jej efektywność raczej przejawia się w postaci zmniejszania się skali różnic między państwami aniżeli różnic międzyregionalnych.

Trafnym, w moim odczuciu, podsumowaniem krytyki wyrównawczego modelu polityki regionalnej jest myśl pochodząca od czołowych w Polsce przedstawicieli tego nurtu. Jak zauważają G. Gorzelak i B. Jałowiecki (1998: 30):

Dążenie do uzyskania efektywności środków wydawanych w regionach najbiedniejszych powoduje ich wewnętrzną polaryzację (vide Portugalia, Irlandia), a niepowodzenia Grecji są podnoszone jako argument przeciw marnotrawieniu funduszy na beznadziejne przedsięwzięcia, podejmowane tylko dlatego, że region, który je przyjmuje, jest biedny i peryferyjny. Wskazuje się, że w regionach, w których pomoc zewnętrzna odgrywa istotną rolę, występuje syndrom uzależnienia od tej pomocy – poszukiwanie środków na zewnątrz staje się głównym celem strategicznym, znacznie ważniejszym od rozwijania własnego potencjału gospodarczego. Przytacza się przykłady wskazujące jednoznacznie, że jeżeli środki zewnętrzne nie trafiają na podatny grunt lokalny czy regionalny, to z reguły są one marnowane.

Przyznać wypada, że istnieją również argumenty podważające zasadność tak zdecydowanej krytyki. Podkreśla się w nich na przykład celowość bardziej długo-

falowego oceniania efektów polityki regionalnej czy konieczność godzenia w kontekście rozwoju racji ekonomicznych z jego aspektami społecznymi czy humanistycznymi (Pietrzyk 2000: 23-24).

POLITYKA REGIONALNA – TAKTYKA KONKURENCYJNOŚCI

Jeżeli zgodzić się z tezą, że tradycyjny model wyrównawczej polityki regionalnej (zwłaszcza gdy koncentruje się na działaniach upodabniających stan infrastruktury technicznej) nie jest modelem efektywnym, pojawić musi się pytanie o model alternatywny. W ostatnich latach można zaobserwować rosnącą popularność innych koncepcji prowadzenia polityki regionalnej – zarówno przyjmujących odmienne założenia wyjściowe, jak i proponujących inaczej zdefiniowane cele oraz w konsekwencji także środki służące ich realizacji. Jedną z takich alternatyw jest model określany mianem konkurencyjnej polityki regionalnej, opierający się na idei biegunów wzrostu.

Koncepcyjnym fundamentem modelu konkurencyjnego są teorie polaryzacji. Zgodnie z ich założeniami rozwój nie jest procesem przebiegającym równomiernie, różni się dynamiką (Głąbicka, Grewiński 2003; Chądzyński, Nowakowska, Przygodzki 2007). Co więcej, postęp procesów rozwojowych prowadzi do zwiększania się dysproporcji międzyregionalnych. Uprzywilejowane w rozwoju są obszary koncentrujące określonego typu zasoby (kapitał ludzki i społeczny, zaplecze instytucjonalne, rozwinięta infrastruktura, w tym infrastruktura badawczo-rozwojowa itp.), korzystne z punktu widzenia wymogów współczesnej gospodarki, w której tracą na znaczeniu tradycyjne gałęzie produkcji, a zwiększa się rola zdolności do: innowacji, wiedzy, świadczenia zaawansowanych usług czy przemysłu wysokich technologii. Oznacza to, że w lepszej sytuacji znajdują się obszary już charakteryzujące się wysokim poziomem rozwoju, mogące konkurować w globalnej rywalizacji gospodarczej. Bardzo wyrazisty staje się podział na uprzywilejowane centra, w których łatwiej o koncentrację prorozwojowych zasobów, i zagrożone stagnacją peryferia. Biorąc pod uwagę, że mówimy o konkurencyjności w szerszych układach przestrzennych, w strategicznym interesie danego podmiotu prowadzącego politykę regionalną (region, państwo, struktury ponadnarodowe) leży wspieranie realnych lub choćby tylko potencjalnych centrów rozwojowych. W tym drugim przypadku zadanie jest oczywiście znacznie trudniejsze, ponieważ zewnętrzna pomoc winna jedynie uzupełniać, a nie zastępować wewnętrzne zasoby (Grosse 2007). Mniej istotne staje się natomiast dążenie do wyrównywania sytuacji w różnych regionach. Centra rozwojowe (w praktyce obszary metropolitarne) traktuje się jako bieguny wzrostu (lokomotywy wzrostu), które w dłuższej perspektywie nie tylko – używając skrótu myślowego – zapewnią dobrobyt swoim mieszkańcom, ale także zdynamizują tendencje rozwojowe w swoim bliższym i dalszym otoczeniu.

Wyrażone w poprzednim zdaniu oczekiwanie jest chyba najbardziej newralgicznym punktem omawianej koncepcji. W istocie w początkowej fazie realizowania tego wariantu polityki regionalnej niewiele zdaje się wskazywać na szanse wypełnienia wspomnianego scenariusza. Dysproporcje między ośrodkami wzrostu a ich otoczeniem i innymi rejonami stagnacji pogłębiają się, a same obszary centralne ze znaczną siłą „zasysają” przydatne im zasoby (ludzie, kapitał). Rozwojowa dźwignia dla obszarów słabiej rozwiniętych pojawia się dopiero później, tzn. gdy ujawniające się niekorzystne skutki nadmiernej koncentracji zasobów w ograniczonej przestrzeni ośrodka centralnego (np. tzw. niekorzyści aglomeracji, czyli wzrost cen nieruchomości, obniżenie rentowności powodowane wzrostem płac, pogorszenie warunków życia, degradacja środowiska naturalnego itp.) prowadzą do przesuwania się zasobów na obszary słabiej rozwinięte, a w konsekwencji do ich rozwoju (Sokołowicz 2008: 13). Paradoksalnie więc również polityka odwołująca się do koncepcji biegunów wzrostu może prowadzić do spójności. Można zresztą postawić sprawę inaczej – czy nie warto podjąć ryzyka napędzenia rozwoju kraju poprzez wspieranie regionów posiadających wewnętrzny potencjał konkurencyjności, nawet jeśli kosztem miałyby być powiększenie międzyregionalnych zróżnicowań, skoro i tak wzrost ich skali jest bardzo prawdopodobny, a może wręcz nieunikniony (Gorzela 2005)?

JAKA PRZYSZŁOŚĆ POLITYKI REGIONALNEJ (W POLSCE)?

Sformułowanie jednoznacznych konkluzji powyższych rozważań jawi się wyzwaniem nader skomplikowanym. W głównej mierze dzieje się tak za sprawą konieczności uwzględnienia skrajnie odmiennych w swej istocie okoliczności. Racje ekonomiczne zderzają się z racjami ideologicznymi, a oczekiwanie politycznej innowacyjności kłóci się ze społecznymi obawami. Biorąc pod uwagę polskie uwarunkowania, pytanie o możliwość wypracowania (oraz kształt) optymalnego konsensusu dla tak różnorodnych argumentów i stanowisk nie jest na dodatek jedynie intelektualną zabawą, ale wymogiem chwili. Ponieważ nie było autorskim zamierzeniem wypracowanie precyzyjnych rekomendacji, ograniczę się do kilku ogólnych podsumowujących uwag.

Dotychczasowe europejskie doświadczenia realizacji polityki regionalnej zgodnej z założeniami modelu wyrównawczego zasługują – co najwyżej – na ambiwalentną ocenę. Z punktu widzenia efektywności wyrównanie dysproporcji rozwojowych dokonuje się jedynie w pewnych wymiarach i nie w każdym miejscu. W konsekwencji zasadne staje się postawienie pytania o sens organizowania polityki regionalnej o tak zdefiniowanych celach. Sens tego pytania jest dodatkowo wzmocniony pytaniem kolejnym: Czy w ogóle możliwe jest zrównoważenie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów różniących się zasadniczo pod

względem posiadanych zasobów? Dokonana w ostatnich latach redefinicja celów strategicznych polityki gospodarczej UE czy zmiany w obrębie polityki strukturalnej tej organizacji zdają się wskazywać na korektę dotychczasowego sposobu myślenia. Czym innym jednak jest krytyczna ocena stosowanych do tej pory praktyk, czym innym natomiast gotowość całkowitego ich przeorientowania. Ewentualne zastąpienie polityki regionalnej ukierunkowanej na osiągnięcie celów socjalnych polityką premiującą obszary o najwyższym potencjale innowacyjności napotyka na kilka przynajmniej poważnych barier.

Przede wszystkim należałoby wskazać na ograniczenie natury społeczno-politycznej. Pod określeniem tym kryje się z jednej strony społeczny sprzeciw wobec działań władz, które nie tylko mogłyby przynieść zagrożenie w postaci wzrostu różnicowań między różnymi obszarami, ale *de facto* wzrost takich dysproporcji zakładają. Z drugiej strony, obawy przed zmianą obowiązujących dotąd praktyk da się bez trudu odnaleźć również wśród przedstawicieli elit decyzyjnych, uzależnionych w warunkach demokratycznych od wyborczego poparcia. Innymi słowy, źródeł sprzeciwu wobec nowej wizji polityki regionalnej upatrywać można w szeroko rozumianym i równie szeroko w warunkach Europy kontynentalnej rozpowszechnionym społecznym egalitaryzmie. Przy czym, rzecz jasna, postawy tego typu występują częściej na obszarach spełniających warunki, by stać się beneficjentami polityki wyrównawczej.

Innego typu ograniczenie to kwestia instytucjonalnych, ale też świadomościowych warunków oraz umiejętności planowania i organizowania „nowej” polityki regionalnej. Znamiennej ilustracją problemów, jakie mogą się w omawianym względzie pojawić, są doświadczenia w prowadzeniu polityki regionalnej przez polskie samorządy wojewódzkie czy kształt publicznej dyskusji dotyczącej sposobu wykorzystania przez Polskę środków UE przeznaczonych na politykę strukturalną. W pierwszym przypadku warto wskazać na dość powszechną krytykę przygotowywanych przez samorządy wojewódzkie strategii rozwoju (zwłaszcza w ich pierwszych wersjach opracowanych w pierwszej kadencji samorządowych władz wojewódzkich) – z pewnych punktów widzenia dokumentów do siebie podobnych, obfitujących w ogólniki, zawierających bardziej życzeniowe niż realistyczne postulaty. W drugim – na dominację pytania: Czy Polsce uda się wykorzystać wszystkie „należne” jej środki, wypierającego rozważania, czy wydatkowanie tych środków jest racjonalne i przynosi wymierne rezultaty? Można mieć co do tej efektywności poważne obawy, zwłaszcza gdy uświadomimy sobie, że stosowana w praktyce kolejność programowania i wydatkowania środków zewnętrznych jest często odwrotna od pożądaney – wyszukuje się problemy dostosowane do możliwości uzyskania środków, a nie diagnozuje się problemy, by potem znaleźć źródła finansowania działań zaradczych (Gorzela 2007: 29). Jeśli do tego dodać skłonność do rozpraszania środków na wiele małych projektów czy powszechne narzekanie na niejasność procedur decyzyjnych służących wyborowi projektów

przeznaczonych do realizacji (i nie chodzi tu wyłącznie o względy formalnobiurokratyczne), rysuje się dość pesymistyczna perspektywa. Nietrudno w takich okolicznościach zrozumieć, dlaczego ocena polskiego systemu polityki regionalnej bywa często krytyczna (Grosse 2004; Regulski 2005). Pozostaje mieć nadzieję, że dylemat pomiędzy utopijną wizją regionalnej równości a wizją regionów konkurencyjnych w skali europejskiej zostanie jednak rozstrzygnięty we właściwy sposób. Można będzie za taki uznać dokonanie w odpowiednich proporcjach wyważenia i uwzględnienia racji obu perspektyw.

LITERATURA

- Chądzyński J., Nowakowska A., Przygodzki Z., 2007, *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, Warszawa: CeDeWu.
- Domański H., 2004, *Struktura społeczna*, Warszawa: Wyd. Nauk. Scholar.
- Fries F., 1998, *Spór o Europę*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Głębicka K., Grewiński M., 2003, *Europejska polityka regionalna*, Warszawa: Dom Wyd. Elipsa.
- Gorzelać G., 2005, *Polska polityka regionalna wobec zróżnicowań polskiej przestrzeni*. [W:] K. Bondyra, M.S. Szczepański, P. Śliwa (red.), *Państwo, samorząd i społeczności lokalne. Piotr Buczkowski in memoriam*, Poznań: Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.
- Gorzelać G., 2007, *Rozwój polskich regionów a polityka spójności Unii Europejskiej*. [W:] G. Gorzelać (red.), *Polska regionalna i lokalna w świetle badań EUROREG-u*, Warszawa: Wyd. Nauk. Scholar.
- Gorzelać G., Jałowiecki B., 1998, *Dylematy europejskie*. [W:] P. Buczkowski, K. Bondyra, P. Śliwa (red.), *Jaka Europa? Regionalizacja a integracja*, Poznań: Wyd. Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.
- Grosse T.G., 2004, *Ocena systemu polityki regionalnej w Polsce. Wyzwania i zagrożenia dla uczestnictwa w nowej polityce spójności w teorii i praktyce*. [W:] T.G. Grosse (red.), *Polska wobec nowej polityki spójności Unii Europejskiej*, Warszawa: Inst. Spraw Publicznych.
- Grosse T.G., 2007, *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?*, Warszawa: Inst. Spraw Publicznych.
- Informacja o bezrobociu w październiku 2008 roku*, 2008, Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy.
- Pietrzyk I., 2000, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Putnam R.D., 1995, *Demokracja w działaniu*, Kraków: Społeczny Inst. Wyd. Znak.
- Regiony Polski*, 2008, Warszawa: Zakł. Wyd. Statystycznych.
- Regulski J., 2005, *Samorządna Polska*, Warszawa: Rosner i Wspólnicy.
- Sokołowicz M.E., 2008, *W kierunku nowej polityki regionalnej? Rozważania nad przyszłym kształtem polityki regionalnej w Polsce*. [W:] *Polityka spójności – ocena i wyzwania*, materiały z konferencji, Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Szlachta J., Zaleski J., Dziemianowicz W., 2006, *Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020. Projekt do konsultacji*, Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Departament Koordynacji Programów Regionalnych.
- Therborn G., 1998, *Drogi do nowoczesnej Europy*, Warszawa–Kraków: Wyd. Nauk. PWN.

Ubóstwo jako aspekt nierówności

W artykule podjęto próbę wskazania na analizowane dotąd w literaturze obszary, które są jednoznacznie traktowane w kategoriach nierówności społecznych. Takim obszarem jest problem ubóstwa. Nie jest łatwo podać jednoznaczną definicję ubóstwa ze względu na wieloaspektowość problemu. Analizie poddano jedynie mały obszar ukazujący przykłady trudności w określaniu różnorodności doświadczanego ubóstwa ze względu na jego charakter, przyczyny, postawy osób nim dotkniętych i ich subiektywne oceny.

W różnorodnej ocenie warunków życia kategorie ekonomiczne nie są jedynymi porządkującymi definiowanie ubóstwa. Od dawna badacze brali pod uwagę także wskaźniki pozaekonomiczne, które miały ukazać między innymi subiektywne odnoszenie się do problemu ubóstwa. Znaczącą rolę w odkrywaniu biedy odgrywa obecnie kategoria wyboru, która daje szansę spojrzenia na ubóstwo jako stan oczekiwany i akceptowany lub jako stan znienawidzony. Nie oznacza to, że sam wybór ubóstwa, jako świadomy i dobrowolny sposób życia, jest jedynie jego karykaturą. Konsekwencje życia w ubóstwie choć odmienne są jednak niezaprzeczalnie dotkliwe dla wszystkich, którzy na nie się decydują. Istotne jest jednak to, iż ubóstwo przestało być jednoznaczne, jest zjawiskiem negatywnie ocenianym, ale także staje się wartością, charakteryzuje czasem wybrany styl życia, na przykład będąc manifestacją przeciw ostentacyjnej konsumpcji.

Warto pamiętać, że ubóstwo absolutne różni się od ubóstwa względnego. Występuje ono, kiedy jednostka ma subiektywne poczucie, że posiada zbyt mało w porównaniu z innymi. Choć z drugiej strony ubóstwo względne ujmowane w kategoriach niskich dochodów może oznaczać upośledzenie absolutne, gdyby rozważać je z punktu widzenia możliwości jednostki.

Sytuacja osób, które żyją w otoczeniu dającym szansę na dokonywanie wyborów, jest drastycznie odmienna od sytuacji tych, którzy na skutek anomii interakcyjnej nie mają możliwości stykania się z różnorodnością wzorów, norm i wartości. Ograniczenia takie najczęściej są udziałem osób marginalizowanych pod względem

ekonomicznym, co pociąga za sobą konsekwencje wykluczenia z pozaekonomicznych sfer życia. W sytuacji skrajnego – „niechcianego” ubóstwa jednostki nie mają poczucia możliwości wyboru wartości, częściej bowiem stają się ofiarami konieczności odwzorowania wartości, jakim hołduje ich najbliższe otoczenie lub stają się wyznawcami wartości antycypowanych jako godne uwagi ze względu na fałszywe poczucie ich powszechności.

Obecnie wskazania na styl życia określane jako wegetacja, która umożliwia jedynie przetrwanie, nie jest jednoznacznym wyznacznikiem marginalizacji. Styl życia zorientowany jedynie na przetrwanie staje się wartością w innych grupach społecznych niż tych wiązanych dotąd z *underclass*. Przykładem mogą być *freeganie*. Jest to pojęcie utworzone ze słów *free* i *vegan* (*veganin*).

Wartości, jakie prezentują jednostki zorientowane na taki styl życia, zezwalają na korzystanie jedynie z tych przedmiotów i produktów, które zostały zdobyte za darmo, co powodowane jest niechęcią do marnotrawstwa i pogardą dla konsumpcyjnego stylu życia. Nie dzieje się tak z powodu ich ubóstwa, ale ubóstwo staje się konsekwencją podjętego wyboru. Jak wskazuje Marianna Kalinowska:

Freeganie wybierają więc życie bez kupowania. Opierają się nieustannym udoskonaleniom w elektronice i zmieniającej się ciągle modzie. Sami naprawiają wszystkie przedmioty codziennego użytku, korzystając z nich możliwie jak najdłużej. Wymieniają się nawzajem przedmiotami i ubraniami, zbierają surowce wtórne, segregują śmieci (których starają się produkować jak najmniej). Nie latają samolotami, nie używają samochodów – podróżują rowerami, czasem używają samochodów napędzanych alternatywnymi źródłami energii. Wreszcie coś, co wzbudza największe kontrowersje, czasem nawet obrzydzenie: freeganie żywią się tym, co znajdują w śmietnikach. Nie są to jednak gnijące resztki pożywienia. Większość freegan jest zdania, że żywiąc się w śmietnikach, jada lepiej niż kiedykolwiek przedtem. Na wysypiskach bardzo często lądują nadzwyczajne frykasy: owoce z tropikalnych krajów, egzotyczne ryby i owoce morza, wyszukane wędliny i tym podobne. Supermarkety i restauracje, zwłaszcza te ekskluzywne i drogie, wyrzucają ogromne ilości jedzenia już wtedy, kiedy zbliża się termin ich przydatności do spożycia. A to znaczy, że w śmietnikach lądują tony jedzenia, które jak najbardziej nadają się do spożycia. Freeganie organizują ogromne uczty, na które zapraszają dziennikarzy. W ten sposób chcą pokazać światu, że problem marnotrawienia żywności jest ogromny (www.kafeteria.pl/przykawie/obiekt.php?id_t=677).

Działania te realizowane są w trosce o ekologię, być może dlatego jest to najczęściej nurt obejmujący dobrze wykształconych ludzi, którzy mają świadomość zanieczyszczenia środowiska (27–50% towarów zakupionych przez mieszkańców USA jest wyrzucanych na śmietnik).

Jak podaje na przykład Rzeczpospolita, 31 III/1 IV 2007: Na stronach internetowych nowojorskiego stowarzyszenia freeganów pojawiają się ogłoszenia o markietach, restauracjach informujące, w jakich godzinach wyrzucane są towary możliwe do zdobycia. Jak wskazuje Barbara Grabowska w artykule *Kolacja nie pierwszej świeżości*, „internet stał się swoistym przewodnikiem kulinarnym, a wyszperane jedzenie – atrakcją kolacji” (Rzeczpospolita, 31 III/1 IV 2007). Zachowania nega-

tywnie oceniane, przypisywane dotąd kloszardom, stają się wartościowe z punktu widzenia tych, którzy je wybierają w myśl znaczącej idei kontestowania reguł świata nastawionego na podążanie za trendami mody nabywania tego, co zbędne. Działaniom tym towarzyszy przekonanie o możliwości odnowy środowiska.

Wierzę, że możemy wiele zrobić dla świata, zmieniając swój styl życia, na przykład – zamiast kupować nowe ubrania, wymieniać się nimi z przyjaciółkami. Kupując odzież używaną. Sortując śmieci, zjadając wszystko, co kupiliśmy. Wybierając produkty pakowane ekonomicznie (pasta do zębów bez pudełka) i te opatrzone znakiem Fair Trade. I tak dalej, i tak dalej. Świadomość to pierwszy i jedyny klucz do zmian. Codzienne drobne wybory mogą sprawić, że świat stanie się taki, jaki chcielibyśmy, żeby był. Żeby nie być gołosłowną, podejmę próbę ograniczenia konsumpcji w swoim życiu. O wynikach doniosę. Bardzo chciałabym, żeby świata starczyło dla mojej córeczki (Marianna Kalinowska, *Dlaczego freeganie jedzą śmieci*, www.kafeteria.pl/przykawie/obiekt.php?id_t=677).

Coraz częściej pojawiają się postawy innego rodzaju wyboru „chwilowego ubóstwa”, które wprawdzie nie dają realnej szansy zasmakowania nędzy człowieka wykluczonego, ale dają namiastkę iluzji doświadczania biedy, którą pragnie się oswoić dla kaprysu czy sprawdzenia siły własnego charakteru. Paradoksalnie więc bieda staje się dobrem, które można nabyć. Takie pragnienia uzewnętrzniają się na przykład w praktykach kupowania przez paryskich bywalców zorganizowanej atrakcji, jaką jest kilka dni życia w roli kloszarda czy podejmowane co jakiś czas postanowienia przeżycia za głodowe pensje przez osoby dobrze sytuowane po to, aby później mieć szansę dzielić się z innymi wrażeniami z owych doświadczeń. Dotąd jednoznacznie określone granice biedy i bogactwa, w rzeczywistości ostro zakreślone, obecnie stają się, w ocenie wielu, bardzo labilne. Coraz mniej czytelne wybory, karykaturalne udawanie, pozorowanie innego niż własny styl życia jest dwustronne – ubodzy pozorują konsumpcję, aby poczuć namiastkę normalności, dobrze sytuowani udają brak konsumpcji, aby poczuć „przymusową” ascezę ograniczeń. To pozorowanie konsumpcji przejawia się na przykład w kupowaniu towarów kiepskiej jakości po to, aby można było nabyć więcej, często zbędnych rzeczy. Istotnym wyznacznikiem sposobu życia jest zróżnicowanie stosunków międzyludzkich. Względne ubóstwo w bogatej społeczności może nie pozwalać jednostce na realizowanie funkcji, które są tam traktowane jako podstawowe.

Jest oczywiste, że trudno mówić o zachowaniach konsumpcyjnych osób żyjących w skrajnej nędzy, jednak wydaje się, że zachowania kompulsywnego zawłaszczania dóbr są obserwowalne nawet wśród osób ubogich. Nie chodzi tu bowiem o ilość i wartość rynkową dóbr, ale o nadużywanie w ich nabywaniu indywidualnych możliwości. Istotne wydaje się bowiem rozgraniczenie między zachowaniami rzeczywistymi o charakterze konsumpcyjnym a zachowaniami pożądanymi i upragnionymi. Sytuacja, w której jednostka nie może pozwolić sobie na zakup drogich towarów, nie wyklucza z grupy neurotycznie nabywających tych osób, które nabywają rzeczy tanie, jednak w ich trudnej sytuacji finansowej

będące „luksusem”. Rzeczy te w ich mniemaniu mają za zadanie skrzętnie maskować biedę. Właśnie istotnym wyznacznikiem społeczeństwa konsumpcyjnego jest charakterystyczna mentalność jednostki zawłaszczającej dobra niezależnie od ich użyteczności i wartości.

Jeśli jednym z wyznaczników konsumpcjonizmu jest chęć nabywania dóbr, które nie mają walorów użyteczności, a w szczególności nie są niezbędne do przeżycia, to osoby ubogie spełniają ten wymóg w szerokim zakresie. Nie bez powodu w analizach ról społecznych grup zmarginalizowanych wskazuje się na rolę ubogich jako nabywców towarów o: niskiej użyteczności, niskim standardzie, łatwo psujących się bądź z widocznym defektem i całkowicie zbędnych. Takie zachowanie jest związane z syndromem łatwego marnotrawienia dóbr.

WSKAZYWANIE NA NIERÓWNOŚCI

Dane, za pomocą których próbuje się określić problem ubóstwa, ciągle są niepokojące, biorąc pod uwagę publikowane raporty dotyczące biedy. Wskazuje na to Raport Komisji Europejskiej z 2007 r. (*Zatrudnienie w Polsce nie chroni przed biedą*, PAP, Pb/25.02.208), w którym czytamy:

Polska nadal przoduje w statystykach dotyczących ubóstwa w Unii Europejskiej, a najnowszy, opublikowany [...] raport Komisji Europejskiej udowadnia, że przed biedą nie chroni nawet zatrudnienie. Z raportu wynika, że ubóstwem zagrożonych jest aż 22 proc. dzieci żyjących w polskich rodzinach, gdzie przynajmniej jedno z rodziców ma pracę, i to mimo korzystania ze świadczeń społecznych. To najwyższy wskaźnik w całej Unii Europejskiej. Zagrożenie biedą mimo posiadania stałego zatrudnienia dotyczy 13 proc. dorosłych Polaków. Oznacza to, że nawet stałe zatrudnienie niekoniecznie zapewnia dochody powyżej pułapu zagrożenia biedą – komentuje Komisja Europejska. [...] Wśród wszystkich krajów UE w Polsce najwięcej dzieci – 26 proc. – żyje w biedzie lub na jej skraju, a w sumie blisko co piąty Polak (19 proc.) żyje poniżej progu ubóstwa (www.money.pl/archiwum/wiadomosci/artukul/bieda).

Tymczasem problem ubóstwa wiąże się z „kulturą ubóstwa” – która wytwarza mechanizmy reprodukcji i dziedziczenia norm oraz wartości skupionych wokół imperatywu, jak przetrwać.

Coraz większego znaczenia nabiera kategoria „negatywnego uprzywilejowania”. Występuje ono, gdy piętno jest dostatecznie dotkliwe, aby stanowiło podstawę do otrzymania profitu. Swoistym paradoksem jest, iż defekt staje się podstawą do otrzymania wsparcia, które jest traktowane jako nagroda za braki. Ze względu na duże zapotrzebowanie na wsparcie instytucje często skupiają działania na rozstrzygnięciach, kto z grupy potrzebujących bardziej potrzebuje pomocy. Poważne problemy stają się źródłem licytacji w stopniowaniu cierpienia i dotkliwości. Pojawia się także problem rozpatrywania ubóstwa w kategoriach dobra i zła, czego konsekwencją jest podział na biedę zawinioną i niezawinioną czy

biedę konstruktywną i niebezpieczną. Taka moralna ocena ubóstwa powoduje chęć skrzętnego ukrywania biedy, udawania przez otoczenie, że jej nie dostrzegają, a przez samych ubogich, że nie jest dotkliwa. Bezradność wobec pogłębiającej się skali ubóstwa powoduje łatwy zwrot ku docenianiu przez osoby nieubogie takiego stanu życia, co wiąże się z pokusą traktowania cudzego losu bez zastrzeżeń, bez konieczności zmiany głównie dlatego, aby zwolnić siebie z odpowiedzialności za los słabszych.

Często samo upublicznienie problemu w mediach jest odbierane w kategoriach nagrody za dotkliwie piętno. Jednostka staje się zauważona dzięki swej nieudolności i wielokrotnie marginalizowana – najpierw z powodu defektu, później, jeśli nie spełnia kryteriów o dotkliwości defektu – pozwalających włączyć ją w obszar wspomaganych, następnie jeśli na skutek poprawy swej sytuacji przestaje spełniać oczekiwania społecznej widowni o jej negatywnym położeniu. Prawdziwym problemem jest więc nie to, jak poprawić swoją sytuację, ale jak utrzymać negatywny stan pozwalający na czerpanie korzyści wynikających z niekorzystnego usytuowania. Ubóstwo zaczyna być oceniane pozytywnie, jeśli powoduje możliwość przynależności do grupy wspomaganej. W obszarze instytucjonalnych oddziaływań ustawa o pomocy społecznej uwzględnia konieczność spełnienia restrykcyjnych kryteriów, aby do tej grupy przynależeć. Kryteria kwalifikacji do osób wspomaganych zawarte w ustawie nie są łatwe do spełnienia, biorąc pod uwagę koszty, jakie poniósłby ten, kto chciałby dla kaprysu dołączyć do osób ubogich, kwalifikowanych do pomocy społecznej. Złudzeniem jednak jest wiara w to, że samo ubóstwo staje się obecnie jedynym wystarczającym czynnikiem kwalifikującym do osiągnięcia dóbr przeznaczonych do odbiorców świadczeń pomocowych. Także ten obszar marginalizuje tych, którzy stają się potencjalnymi biorcami ze zbyt mało negatywną usterką. Biednym można być przecież bardziej lub mniej, cierpiącym głębiej niż inni, samotnym pełniej niż wielu ludzi itd. Nie samo stopniowanie deficytu jest tu jednak ważne. Bardziej istotne staje się uczynienie wartości z piętna, które samo w sobie jest znienawidzone i społecznie negatywnie postrzegane.

Z czasem zamiast na tych samych prawach jednostka, która objęta zostaje pomocą, funkcjonuje na odmiennych prawach, tworzonych w programach przeciw nierównościom, które w efekcie nierówności uprawomocniają. Znienawidzoną przewagą w odmienności ludzi zmarginalizowanych jest także to, że poruszają się jak obcy nawet w pozornie oswojonym przez siebie świecie i także tam pozostają wyłącznie obserwatorami. Życie osób żyjących w skrajnym ubóstwie wskazuje, iż mają oni silną potrzebę podobieństwa i egalitaryzmu z innymi uczestnikami życia społecznego i jednocześnie silne dążenie do odczuwania własnej odmienności od innych. Okazywanie podobieństw i odmienności ma jednak sytuacyjny charakter. Czasem sama obietnica uzyskania profitów z okazanej niedoli powoduje chęć traktowania ubóstwa jak jednej z pożądanych wartości. Jest to jednak często wartość

realizowana o tyle, o ile dzięki niej możliwe staje się uzyskanie kolejnych profitów – wsparcia, pomocy czy współczucia.

Tragizm ich sytuacji zamyka się w poczuciu – jestem inny niż reszta społeczeństwa, ale nie jestem taki, jak inni wykluczeni. Pozostawia to wątpliwość jednostek skrajnie ubogich w możliwość uczestnictwa społecznego. Poszukiwanie podobieństw może ujawniać się także w czynnościach interakcyjnych, kiedy jednostka na podstawie wcześniej zdobytych negatywnych doświadczeń wyszukiwać będzie raczej potwierdzenia, że jest wrogo postrzegana po to, aby nie burzyć ostatniej sfery przewidywalności w swym życiu. Jak wskazuje Erving Goffman (2005: 9-10):

W trakcie codziennych sytuacji ludzie utwierdzają się nawzajem w bezpieczeństwie ontologicznym. Na to poczucie składają się indywidualne kompetencje kulturowe, egzekwowane w sytuacjach publicznych. Uczestnik tych sytuacji musi się wystrzegać najmniejszych uchybień w etykiecie, a jeśli już takowe mu się przydarzą, musi umieć gestem lub okrzykiem zasignalizować, że ciągle sprawuje nad sobą „swobodną kontrolę” i że nie dzieje się z nim nic, co mogłoby zagrozić jemu albo zbiorowości.

O ile uczestnicy życia społecznego zmuszani są potwierdzać, że są tacy jak inni – pomimo pomyłek czy nieudolności interakcyjnej – o tyle skrajnie ubodzy zmuszeni są potwierdzać, że są odmienni i to właśnie daje społecznej widowni poczucie bezpieczeństwa. Dwuznaczność tego, co wartościowe dotyczy także oceny możliwości zdobywania środków do życia. Dla osób żyjących w skrajnym ubóstwie praca przestaje być wartością, a pożądana staje się możliwość osiągania profitów bez wysiłku. Alternatywą dla pracy nisko opłacanej staje się bowiem zasilenie szeregów grup wspomaganych przez instytucje. O ile ogólnie bezrobocie jest także przez jednostki pozbawione pracy traktowane jako szczególnie dotkliwe, o tyle niechęć do podjęcia pracy daje się często jasno argumentować. Zatraceniu ulega bowiem etos pracy, która nisko opłacana, niewymagająca kwalifikacji, o niskiej użyteczności społecznej nie przynosi satysfakcji, a jedynie poczucie wykorzystywania jednostki. Wartością staje się więc umiędziętne unikanie wysiłku.

Każdy z tych przykładów wzbudza refleksję, że świat nierówności w obszarze ubóstwa nie jest już jednoznaczny, nie jest dychotomiczny, ukazuje różne oblicza w zależności od podmiotu oceniającego i przyjętej przez niego perspektywy. Wielu badaczy wskazuje, że ubóstwo nie może być już ujmowane jedynie w kategoriach konieczności związanej z doświadczanymi przez jednostki problemami. Nie są też jednoznaczne kategorie mówiące o zawinionym i niezawinionym ubóstwie. Odkąd dla wielu stało się ono manifestowanym wyborem, mniej jednoznaczne są już oceny ubóstwa jako problemu czy kwestii społecznej. Wiele bowiem zależy od indywidualnych subiektywnych odczuć osób, które oceniają swoją sytuację, odnosząc ją do uznawanych i realizowanych wartości.

LITERATURA

- Goffman E. (2005). *Piętno. Rozważania o zranionej tożsamości*, przeł. A. Dzierżyńska, J. Tokarska-Bakir, Gdańsk: GWP.
- Grabowska B. (2007). *Kolacja nie pierwszej świeżości*, Rzeczpospolita, 31 III/1 IV.
- Jałowiecki B., Łukowski W. (2007). *Gettoizacja polskiej przestrzeni miejskiej*, Warszawa: SWPS, SCHOLAR.
- Kalinowska M., *Dlaczego freeganie jedzą śmieci*, www.kafeteria.pl/przykawie/obiekt.php?id_t=677
www.money.pl/archiwum/wiadomosci/arttykul/bieda

CZĘŚĆ V

Przestrzenne i lokalne oblicze nierówności społecznych

Nierówności w mieście: procesy gentryfikacji

Jednymi z najistotniejszych pytań, jakie można zadać w kontekście badań nad dynamiką nierówności społecznych, są pytania o ich przestrzenną dystrybucję we współczesnych miastach oraz wzajemne związki pomiędzy przemianami społeczeństwa i przestrzeni. Jeden z najważniejszych nurtów w socjologii i studiach miejskich, który swoim przedmiotem czyni te zależności, stanowią – czerpiące swe źródła w szkole chicagowskiej – studia nad gentryfikacją. Celem tego tekstu będzie: po pierwsze, przedstawienie różnych koncepcji gentryfikacji i teoretycznych modeli przebiegu procesów gentryfikacyjnych; po drugie, wskazanie na konkurujące z sobą dyskursy na temat gentryfikacji, które nadają kierunek nie tylko badaniom nad społeczno-przestrzennymi przemianami miast, lecz również inspirując politykę administracji miejskich – współokreślają kierunki samych przemian; i po trzecie, ustalenie, na ile koncepcje gentryfikacji mogą być użyteczne w badaniach nad polskimi miastami. W pierwszej części spróbuję uściślić samo pojęcie gentryfikacji i wskazać na genezę procesów gentryfikacyjnych. Następnie przybliżone zostaną dwa odmienne typy gentryfikacji – oddolny i odgórny. W części ostatniej spróbuję przenieść anglosaskie i z kontynentu europejskiego doświadczenia na grunt przyspieszających przemian społeczno-przestrzennych w polskich miastach.

Gentryfikację za Jałowieckim i Szczepańskim (2002: 249) rozumiem jako

[...] proces zasiedlania przez ludzi zamożnych dzielnic dotychczas zamieszkałych przez ludzi ubogich lub też wykorzystywanych przez rzemiosło i przemysł.

Pojęcie to zostało ukute i po raz pierwszy użyte w latach 60. XX w. przez marksistowską geografkę brytyjską Ruth Glass do opisu zmian przestrzennych zachodzących w Londynie (Glass 1964: 68). W największym skrócie gentryfikacja oznaczać będzie „powrót” i „przejęcie kontroli” nad miejskim centrum przez klasę średnią. Gentryfikacja może przybierać charakter planowy, gdy na przykład sektor prywatny lub publiczny przeznacza poważne środki finansowe na: odnowę przestrzenną danego kwartału, renowację zabytków w historycznej dzielnicy, presti-

żowe inwestycje czy zmiany w strukturze funkcjonalnej miejskiego obszaru; może także mieć charakter spontaniczny – gdy na pewnym terenie zaczynają osiedlać się zamożniejsze grupy ludności, poprzedzone najczęściej przez młodych artystów i studentów. W obu przypadkach wartość gruntów, a co za tym idzie najczęściej także czynszów, rośnie, wskutek czego mniej zamożnych mieszkańców nie stać już na wynajem wcześniej zajmowanych lokali. Gentryfikacji mieszkaniowej najczęściej towarzyszy gentryfikacja usług. W okolicy pojawiają się droższe sklepy, kawiarnie i restauracje, powodując jednocześnie wykluczenie funkcjonalne z przestrzeni tych, którzy niegdyś byli użytkownikami okolicznych ulic, klubów czy parków.

Procesy ponownego osiedlania się klasy średniej na terenach śródmiejskich, po jej powojennym odpływie na przedmieścia, miały początek w latach 60. ubiegłego wieku, na szeroką skalę zaczęły zaś współokreślać trajektorie zachodnich miast pod koniec lat 70. Gentryfikacja starych dzielnic i terenów przemysłowych ma korzenie w przemianach przestrzennych największych metropolii – Londynu, Paryża i Nowego Jorku. Jej archetypem przestrzennym stał się Dolny Manhattan, gdzie poprzedzona osiedlającymi się grupami artystów klasa średnia kolonizowała kolejno: Greenwich Village, SoHo, NoHo, Tribecę, Little Italy i East Village, w następnych dziesięcioleciach posuwając się na północ, w stronę do dziś „niezdobytego” Harlemu, oraz na wschód – do sąsiadujących z Manhattanem dzielnic Brooklynu: Brooklyn Heights, Williamsburga, Park Slope, docierając do Downtown Brooklyn i polskiego Greenpointu¹. W latach 70. i 80. procesy gentryfikacji miały miejsce również w centrach innych wielkich amerykańskich miast (najpierw San Francisco, Boston i Chicago, potem Los Angeles, Filadelfia czy Portland, ogarniając także małe miasta, takie jak Santa Fe i Georgetown), a także miasta kanadyjskie (przede wszystkim Toronto, Montreal i Vancouver) i wielu większych oraz średnich miast zachodnioeuropejskich (Hamburg, Monachium, Edynburg czy Barcelona), a w latach 90. także miasta Europy Środkowo-Wschodniej (przede wszystkim Budapeszt i Praga). W największych metropoliach natomiast wskazuje się kolejne fale gentryfikacji, które czasami kilkakrotnie zmieniały oblicze zasiedlonych przez burżuazję obszarów.

Fenomen powrotu klasy średniej do miast stał się jednocześnie wielokrotnie powracającym tematem w dyskursie naukowym. W ciągu ostatnich 30 lat, głównie w Europie Zachodniej i Ameryce Północnej, ukazało się zarówno wiele studiów szczegółowych, jak i ogólnych opracowań na temat gentryfikacji. Najważniejsze debaty dotyczą: po pierwsze, wskazania głównych aktorów, którzy określają przebieg procesów gentryfikacji, z czym wiąże się jednocześnie pytanie o ich podmiotowy bądź strukturalny charakter. Część autorów wskazuje w swoich studiach na to, że

¹ W ciągu ostatnich 5–10 lat systematycznie zmniejsza się liczba Polaków mieszkających na Greenpoincie. Rosnące czynsze i wzrost wartości działek sprawiają, że przeprowadzają się oni do bardziej oddalonych od Manhattanu tańszych dzielnic Brooklynu lub, jeśli byli właścicielami posesji na Greenpoincie i udało im się je zyskownie sprzedać, kupują własne domy na Queensie.

najistotniejszą rolę odegrały grupy artystów – pionierów gentryfikacji, inni na poszukującą nowego miejsca zamieszkania i zmiany stylu życia klasę średnią, jeszcze inni na wpływ deweloperów i administracji miejskiej. Po drugie, analizom towarzyszą próby ustalenia najważniejszych czynników – ekonomicznych, społecznych i kulturowych procesów przemian miejskich. Po trzecie, autorzy poszukują odpowiedzi na pytanie, czy możliwe jest zbudowanie bądź aplikacja już istniejącej teorii, która pozwalałaby na stworzenie schematu procesów gentryfikacji zachodzących w różnych miastach i krajach. Po czwarte wreszcie, podejmują próby umieszczenia procesów przemian śródmiejskich na terenach w kontekście szerszych procesów społecznych.

Próba stworzenia modelu przebiegu procesów gentryfikacji pociąga za sobą wyodrębnienie dwóch podstawowych jej typów. W pierwszym przypadku gentryfikacji spontanicznej – uburżuazyjnienie pewnego obszaru rozpoczyna się bez miejskiej interwencji na skutek wprowadzenia się zamożniejszych grup ludności do biednej dzielnicy, następuje najczęściej jako skutek wcześniejszego symbolicznego przewartościowania jej przez grupy artystów będące „pionierami” w „dziewiczej przestrzeni”. W drugim zaś przypadku – gentryfikacji sterowanej – procesy osiedlania klasy średniej w zdegradowanych dzielnicach koordynowane są przez władze miasta, które za pomocą instrumentów prawnych i strategii zagospodarowania przestrzennego, czasami też we współpracy z firmami deweloperskimi, wpływają na przemiany społeczno-przestrzenne w dzielnicach. Pierwszy typ charakterystyczny jest szczególnie dla pierwszej fali gentryfikacji w Nowym Jorku w latach 70., drugi zaś określa przede wszystkim przemiany miast kontynentalnej Europy, jak również stał się modelem dominującym od połowy lat 80. Oba zaś konstituują raczej typy idealne. Empirycznie doświadczane przemiany miast łączą najczęściej cechy gentryfikacji spontanicznej i sterowanej, lokują się pomiędzy nimi.

GENTRYFIKACJA SPONTANICZNA

W przypadku gentryfikacji spontanicznej można wskazać na trzy etapy procesu przewartościowania i kolonizacji przez klasę średnią. Pierwszy wyznacza stopniowe osiedlanie się: artystów, studentów, członków subkultur młodzieżowych, gejów i innych zmarginalizowanych grup w zaniedbanych śródmiejskich dzielnicach mieszkaniowych bądź na zdegradowanych poprzemysłowych terenach miasta. Tę falę nowych mieszkańców, zwanych „pionierami”, do starych dzielnic przyciąga historyczna zabudowa, niskie czynsze, atmosfera miejskich zaułków zamieszkałych przez klasę robotniczą i imigrantów. Choć najczęściej są oni mało zamożni, podzielają alternatywne wobec dominujących wartości, czasami także nielegalnie zajmują opuszczone budynki, dysponują większym kapitałem kulturowym niż starzy mieszkańcy pochodzący z klasy robotniczej. Cenią wielokulturowość okolicy

i bliskość instytucji kulturalnych; przyciągają ich do centralnych dzielnic przede wszystkim: knajpy scenowe, teatry alternatywne, galerie, niszowe sklepy, które często sami otwierają i prowadzą. Członkowie tej grupy, określanej w literaturze mianem „niepomnych ryzyka”, nie boją się i nie wchodzą w większe konflikty ze starymi mieszkańcami, sami remontują zniszczone lokale. Wreszcie, dzięki swej inwencji i zaangażowaniu czynią określone rejony bardziej urokliwymi i „przyjaznymi użytkownikowi”.

Po kilku latach w dzielnicy pojawiają się już zamożniejsze grupy „gentryfierów”. Ich pierwsza fala dzieli z bohemą „pionierów” alternatywny styl życia, upodobanie do niszowych sklepów i teatrów, różni natomiast zasobność portfela, wymagania mieszkaniowe i stosunek do niebezpiecznego sąsiedztwa. Grupę tę – „świadomych ryzyka” – tworzą najczęściej młode rodziny dobrze opłacanych pracowników wolnych zawodów, którzy w lokale, do których się wprowadzają, inwestują poważne pieniądze, zatrudniają architektów, piszą petycje do władz miasta i organizują spotkania lokalnych wspólnot mieszkaniowych. Angażują się też często w projekty renowacji budynków i kwartałów ulic, będąc gotowi ponosić w czynszach koszty rewitalizacji. Cenią lokalny koloryt i wielokulturowość miejsca, lecz także chcą uczynić ją bardziej bezpieczną i kontrolowalną (Duany 2001: 36).

Gentryfikacja przyczynia się nie tylko do odnowy historycznej zabudowy, lecz także niewątpliwie do poprawy jakości życia w starych dzielnicach. Część prac remontowych w publicznych i półpublicznych przestrzeniach, jak na przykład malowanie budynków, wykonują pionierzy, często angażując w nie także starych mieszkańców. Razem z klasą średnią przybywają natomiast poważne fundusze na: wymianę sieci elektrycznej, gazowej, infrastruktury drogowej, odnowę terenów zielonych itd. Powrót klas średnich do starych dzielnic beneficjentami czyni nie tylko właściciele budynków i mieszkań, lecz również, w wielu przypadkach, przynosi korzyści starym mieszkańcom. Szczególnie w latach 70. przeprowadzki pierwszych gentryfierów oraz renowację starych budynków łączono ze wspieraniem społecznej heterogeniczności miejskiego centrum i przeciwstawiano budowie nowoczesnych apartamentowców i biurowców. W istocie bowiem pierwsze lata gentryfikacji powodowały degettoizację imigrancko-robotniczych dzielnic. Pierwsi ubodzy pionierzy wielokrotnie umacniali stare lokalne wspólnoty, wciągając je jednocześnie we własne projekty owocujące nie tylko poprawą jakości życia i kulturową rehabilitacją okolicy, lecz również ożywianiem życia sąsiedzkiego. Na przeprowadzkach gentryfierów do starych dzielnic szczególnie zyskują miasta cierpiące wcześniej na wieloletni syndrom depopulacji. Często zdarza się, że właśnie dzięki konfliktowi z gentryfierami w uburzuazyjnianych dzielnicach umacniają się więzi sąsiedzkie i tworzą struktury wzajemnej pomocy. Gentryfikacja łączy starych mieszkańców we wspólnym działaniu w obronie starego charakteru dzielnicy, które nierzadko przynosi sukcesy. Mieszkańcy gentryfikowanych dzielnic nie tylko wycofują się ze skazanej na porażkę walki z gentryfierami i firmami deweloperskimi; odnoszą

także szereg małych zwycięstw – uzyskują wsparcie władz miejskich w walce z właścicielami, blokują niekorzystne dla siebie projekty budowlane, bronią ogólnego dostępu do okolicznych terenów zielonych.

Niezwykle istotną rolę we wcześniejszych fazach gentryfikacji pełnią artyści. Oni wyznaczają kierunek przemian przestrzeni miejskiej, jednocześnie fundując transformację mitu klasy średniej. Klasy średnie, najpierw te lewicujące, później także te bardziej konserwatywne, nie tylko osiedlają się w starych dzielnicach zamieszkałych przez grupy artystów, lecz również w znacznym stopniu przejmują ich styl życia. To artyści jako pierwsi „odrzućli suburbia i shopping malle, jako oczyszczone ze znaczenia emblematy masowego rynku i porażkę indywidualnego smaku” (Ley 2002: 11). Zamieszkując i remontując stare dzielnice, nie tylko zrewaloryzowali określone przestrzenie, lecz jednocześnie stworzyli wzory refleksyjnej konsumpcji przestrzennej, które przejęła od nich nowa miejska klasa średnia. „Zwyczaj artystów stawały się wzorami kulturowymi dla klasy średniej” (Zukin 1989: 15).

Miejsca w starych miejskich dzielnicach oferują różnicę i wolność, prywatność i fantazję, szansę na karnawał [...] w jego najgłębszej postaci – witalnego zaprzeczenia dominacji. Wielkie miasto jest encyklopedią seksualnych możliwości, rozumianych w swoim szerokim znaczeniu. Miasto jest miejscem naszego spotkania z Innym (Caulfield 1989: 625).

Badacze zwracający uwagę na pozytywne aspekty procesów gentryfikacji dostrzegają w nich nie tylko infrastrukturalny, ekonomiczny i kulturowy renesans miast, lecz również renesans klasy średniej. Jej powrót stanowił ucieczkę od homogenicznego składu społecznego, strategii życiowych oraz architektury właściwej, masowo i na jedną modłę wytwarzanym podmiejskim osiedlom czy sposób na przełamanie nudy i samotności suburbiów. Wielu gentryfierów przeżywało swoją przeprowadzkę jednocześnie jako ekspresję oporu przeciwko opresyjnemu konformizmowi suburbiów. Miasto stanowiło dla nich symbol kulturowej emancypacji.

Ludzie miast – pisze Jon Caulfield (1989: 624) – wyrażają swoje uczucia [...] gdzie tylko mogą, aby indywidualnie lub zbiorowo podejmować praktyki wymykające się dominacji społeczno-kulturowych struktur dominacji. W przypadku marginalnej klasy średniej ponowne osiedlenie się w starych miejskich dzielnicach należy właśnie do tych praktyk.

Przenoszą się oni do starych dzielnic w poszukiwaniu azylu nie tylko przed konsekwencjami modernistycznego planowania, lecz – przede wszystkim – przed znormalizowaną kulturą suburbiów².

² Grupy gentryfierów formowały się w wielu przypadkach pod wpływem i pośród członków ruchów kontrkulturowych. Kontrkulturowe oblicze gentryfikacji widoczne było szczególnie w latach 70. w USA, gdzie młodzi hippisi uciekali z rodzinnych domów na przedmieściach do miast. W Niemczech z kolei byli punkowcy do dziś uczestniczą w procesach społeczno-przestrzennych przemian Berlina – obecnie przede wszystkim wschodniego, między innymi Prenzlauer Bergu czy Friedrichsheim. Nie bez znaczenia dla procesów gentryfikacji okazały się również ruchy ekologiczne, które wzywały do odrzucenia samochodu na korzyść roweru i transportu publicznego, tym samym uprzywilejowując miejskie życie. Lewicujący profesjonalści nie tylko ulegali wpływom tych ruchów,

Optymistyczni obserwatorzy kultury gentrifierów zwracają zatem uwagę na przejście od właściwej suburbiiom *me generation* do śródmiejskiej *we generation* (m.in. Ley 1996; Lampe 1993; Caulfield 1989, 1994). Polem realizacji „krytycznych praktyk społecznych”, o których pisze Caulfield (1994), stało się przede wszystkim życie codzienne i lokalna polityka kulturowa. Praktyki te, będąc często sprzeczne z dominującymi praktykami społeczeństwa kapitalistycznego i powołujące do życia antytetyczne dyskursy, jego zdaniem, nie tyle kwestionowały to społeczeństwo, lecz raczej stanowiły nową formułę pozwalającą na kontynuację niedokończonego projektu społecznego. W interpretacji Caulfielda gentryfikacja jest jedną z najistotniejszych praktyk składających się na krytyczny „ponowoczesny urbanizm”³, który z jednej strony, w opozycji do modernistycznej idei planowania miasta i społeczeństwa, przyniósł wzrost znaczenia jednostkowych działań w produkcji przestrzeni, z drugiej – stworzył szansę dla heterogeniczności miejskiego życia i społecznej integracji.

Idea wielokulturowej śródmiejskiej dzielnicy, którą klasa średnia dzieli z robotniczą i mniejszościami etnicznymi, wydaje się jednak utopijna. Wbrew poglądom optymistycznych obserwatorów procesów oddolnej gentryfikacji, którym towarzyszy wiara w to, że dzięki powrotowi do miast klasa średnia ponownie uczy się akceptować różnicę i konstruować wspólny społeczny świat z ubogimi i robotniczymi populacjami zamieszkującymi stare dzielnice – zgentryfikowane obszary z biegiem czasu przyciągają coraz bardziej konwencjonalną klasę średnią. W miarę instrumentalizacji i ekonomicznego zagospodarowania ruchu młodych gentrifierów przez rynek nieruchomości coraz mniej prawdopodobna okazuje się wizja heterogenicznych klasowo i wielokulturowych dzielnic, coraz silniej także ujawniają się – mniej lub bardziej ukrywane we wcześniejszych fazach – konflikty klasowe i rasowe. Zdecydowana dominująca część szczegółowych studiów nad gentryfikacją umiejscowionych w Europie i Ameryce wskazuje na przewagę społecznych kosztów powrotu klas średnich do miast nad korzyściami płynącymi dla starych robotniczo-imigranckich populacji (m.in.: Atkinson 2002; Wilson 1987; Vidgor 2002; Blasius, Dangschat 1990; Blasius, Jörg 1993; Lampe 1993). „Ostatnia fala gentrifierów – mówi Lampe (1993: 369), nigdy nie roztopi się w miejskim tyglu”, w najlepszym przypadku tygiel ten skolonizuje i zagospodaruje. Dla tej nowej grupy stara i biedna społeczność lokalna staje się coraz bardziej kłopotliwa i coraz mniej pożądana.

Drożej ekologiczne sklepiki, pojawiają się coraz bardziej ekskluzywne lokalne usługi, a przede wszystkim wzrastają czynsze. Najmniej zamożni mieszkańcy

lecz równie często się z nich wywodzili; w miarę zaś rozwoju kariery, wraz z podejmowaniem decyzji o zakładaniu rodziny i wpływającymi latami młodości, z pionierów stawali się gentrifierami. Jeśli można mówić o swoistej kulturze gentrifierów, to miała ona charakter hybrydyczny; rodziła się bowiem na pograniczu tradycyjnych wartości klasy średniej i wartości wnoszonych przez ruchy społeczne (hippisowski, ekologiczny, gejowski itd.). Emancypacja tej grupy nie przybierała postaci rewolucyjnej, raczej subtelnie łączyła elementy materialistycznej kultury konsumpcyjnej z orientacją na wspólnotę lokalną, rodzinę i bardziej wysublimowaną konsumpcję.

³ Termin M. Deara (2000).

zostają zmuszeni do przeprowadzki do tańszych części miasta lub socjalnych blokowisk na przedmieściach. W rezultacie członkowie klasy robotniczej i imigranci, pozbawieni pomocy prawnej ze strony państwa i władz lokalnych, zostają postawieni przed wyborem pomiędzy przeznaczaniem większości dochodów na opłacenie mieszkania a koniecznością opuszczenia swoich domów. Wielu z nich na skutek zalegania z opłatami bądź odmowy przedłużenia umów najmu na stałe traci dach nad głową⁴.

Alphabet City przez wiele lat było okolicą, w której żaden nowojorski taksówkarz nie zabrałby cię po zmroku. To było miejsce trochę wyludnione, czasami głośnie, słynące z ulicznych bójek i strzelanin, gdzie undergroundowi youppiszoni przychodzili kupować narkotyki. Squattersi zamieszkiwali opuszczone budynki, bezdomni zaś zajęli Tompkins Square Park, gdzie bez przeszkód mogli wykrzykiwać różne rzeczy przez cały dzień i noc. Parę lat temu burmistrz wyrzucił bezdomnych z parku. Na ich miejsce wprowadził się biznes; potem kafejki, kluby; potem sklepy z przyprawami, z vintageowymi ciuchami i studia tatuażu; potem saloniki poetyckie i kluby taneczne, po nich restauracja za restauracją..., a za nimi przyszli dentyści z New Jersey. W ciągu pięciu lat wszystko się zmieniło (Schillinger 1996: 10).

Ostatnia fala nowych mieszkańców – „przeciwni ryzyku” – zupełnie zmienia oblicze dzielnicy. Przedstawiciele tej grupy, w Nowym Jorku pogardliwie nazywani „dentydami z New Jersey”, od nowego miejsca oczekują przede wszystkim wysokiego standardu mieszkań, spokoju, ciszy, a przede wszystkim bezpieczeństwa. Ostatnie zniszczone budynki, wykupywane często w całości przez firmy deweloperskie, przechodzą kompleksową renowację, najbardziej zdegradowane zaś są burzone, a na ich miejscu powstają ekskluzywne plomby. Wewnątrz budynków pojawiają się recepcje ze strażnikami, okoliczne tereny zielone zostają odgródzone i zamykane na noc, na ulicach instalowane są kamery miejskie, coraz częściej zaglądają też na nie patrole policji i prywatne firmy ochroniarskie. Wzrost czynszów powoduje, że nie tylko resztki starych mieszkańców, lecz także część „pionierów” zmuszona jest do wyprowadzki, upadają mniej dochodowe sklepy i lokale, które zakłócają w nocy spokój mieszkańcom. Dzielnica zostaje w pełni uburzuazyjniona, generując jednocześnie, już jako dzielnica społecznie zaakceptowana, przemiany w sąsiednich rejonach miasta.

GENTRYFIKACJA STEROWANA

W opozycji do opisywanych procesów gentryfikacji oddolnej gentryfikacja sterowana od samego początku zakłada obecność kapitału finansowego, interwencję władz miasta bądź publiczno-prywatny proces przemian przestrzennych. Jeden

⁴ Brutalizowana przez rynek nieruchomości gentryfikacja, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, wymieniana jest obok bezrobocia związanego z upadkiem przemysłu ciężkiego, alkoholizmu i deinstytucjonalizacji szpitali psychiatrycznych jako jeden z najistotniejszych czynników powodujących masowy przyrost wskaźników bezdomności w latach 80. (m.in. Baxter, Hopper 1981).

z najstarszych i najsilniej wpływających na przemiany przestrzenne w starych dzielnicach mechanizm stymulujący uburżuazyjnienie stanowią miejskie programy odnowy przestrzennej. Zakrojone na szeroką skalę projekty przebudowy i renowacji szczególnie silnie od wielu lat wpływają na strukturę przestrzenną Paryża. Jedną z dzielnic robotniczych, które przechodzą przez procesy gentryfikacji, jest Belleville – od 1950 r. trwa tu renowacja budynków. W latach 1954–1969 wyburzono tam 20% mieszkań, zastępując je nowymi, spośród których prawie 50% stanowiły mieszkania socjalne, jednak renowacja spowodowała zmianę charakteru dzielnicy. W rezultacie w latach 1954–1990 udział kadr umysłowych wzrósł z 9% do 35%, natomiast klasy robotniczej spadł z 51% do 25% (Jałowiecki, Szczepański 2002). Bardzo silny impuls dla gentryfikacji wywołuje również lokowanie prestiżowych, zarówno publicznych, jak i prywatnych, inwestycji na zdegradowanych obszarach miasta. Sztandarowym przykładem poinwestycyjnego uburżuazyjnienia stały się przemiany West Side na Manhattanie po budowie Lincoln Center w roku 1959. Ten kompleks teatralno-kinowy, w którym mieści się Metropolitan Opera, American Ballet Theater i najbardziej prestiżowe sale kinowe w mieście, nie tylko stał się jednym z najważniejszych centrów kulturalnych w świecie, lecz również zupełnie odmienił oblicze północno-zachodniej części Manhattanu. W ciągu niespełna 20 lat dzielnica gangów, która jest miejscem akcji jednej z najbardziej tragicznych współczesnych adaptacji „Romeo i Juili” – musicalu Bernsteina „West Side Story”, z najgorszej i najbardziej niebezpiecznej stała się jedną z najdroższych okolic w mieście.

Władze miejskie również pośrednio mogą wpływać na procesy gentryfikacji poprzez: systemy subsydiów remontowych dla właścicieli, sprzyjające renowacjom, regulacje budowlane, reguły rozstrzygania sporów pomiędzy właścicielami budynków i lokatorami, usuwanie bezdomnych z miejsc publicznych czy programy walki z przestępczością w określonych dzielnicach. Wraz z klasą średnią przemieszczają się nie tylko fundusze publiczne w ramach miejskich programów rewitalizacji, lecz również potężne środki przeznaczone przez administrację na politykę bezpieczeństwa i kontroli, która stała się jednym z centralnych elementów w odbudowywaniu wizerunku „mrocznych, gangsterskich dzielnic robotniczych”. Spośród prawnych instrumentów niezwykle istotne dla przemian społeczno-przestrzennych w wielu miastach amerykańskich i europejskich stało się uwolnienie czynszów. Choć stopień deregulacji cen wynajmu mieszkań jest zróżnicowany w określonych państwach i miastach, w większości przypadków jednak otwiera właścicielom budynków stosunkowo szerokie widełki dla systematycznego podwyższania czynszów stałym lokatorom i prawie nieograniczone możliwości w ustalaniu cen dla nowych lokatorów po wygaśnięciu bądź rozwiązaniu umów ze starymi. Sami właściciele, mając perspektywę osiągnięcia wyższych dochodów z mieszkań w symbolicznie dowartościowanych dzielnicach i rejonach do nich przyległych, gotowi są ponosić wysokie koszty renowacji, a także decydować się na zaciąganie kredytów inwestycyjnych, których spłaty dodatkowo nakręcają spiralę wzrostu czynszów. Deregulacja

cen wynajmu stała się czynnikiem szczególnie silnie wpływającym na przemiany społeczno-przestrzenne w metropolitarnych centrach światowego biznesu, przede wszystkim w Nowym Jorku.

W przypadku Nowego Jorku, a także Londynu uwolnienie czynszów interpretowane jest jako najważniejszy generator tzw. trzeciej fali gentryfikacji, której narodziny datuje się na połowę lat 90. W fazie tej na pozycję pierwszoplanowego podmiotu sprawczego procesów metropolitarnych wyłania się firma deweloperska, która wykupuje działki śródmiejskie od rozproszonych właścicieli i podwyższa ich wartość poprzez inwestycje w infrastrukturę oraz budowanie nowego wizerunku wcześniej zaniedbanych dzielnic. Na skutek deregulacji czynszów i konsolidacji światowych elit finansowych w wielkich metropoliach lokowanie pieniędzy w budownictwo mieszkalne w latach 90. stało się jedną z naczelných strategii akumulacji kapitału. Korporatyzacja przemian społeczno-przestrzennych, będąca ekspresją synergicznej internacjonalizacji rynków finansowych z rynkami nieruchomości, pociągnęła za sobą procesy, które ujawniają się na dwóch poziomach. Po pierwsze, prowadzą do wypierania klasy średniej z wcześniej uburzuazyjionych terenów śródmiejskich, tworząc w nich enklawy mieszkaniowe dla mobilnych transnarodowych elit, po drugie przenoszą falę gentryfikacji na kolejne, najczęściej bardziej odległe od centrum, tereny.

W Nowym Jorku, z jednej strony, boom na uwolnionym rynku nieruchomości doprowadził do 2–5-krotnego wzrostu kosztów wynajmu, pozostawiając w ekskluzywnych częściach Manhattanu jedynie najzamożniejszych, z drugiej zaś wygenerował falę przeprowadzek klasy średniej na Brooklyn. Trzecia fala gentryfikacji Nowego Jorku, nazywana też supergentryfikacją (m.in. Hackworth 2002; Smith 2002; DeFilippis, Smith 1999) *de facto* zmusiła gentryfierów z pierwszej i drugiej fali do ucieczki z Manhattanu przed wysokimi czynszami. Należy jednak zaznaczyć, że nowi osadnicy na Brooklynie tworzą grupę zdecydowanie bogatszą od tych, którzy niegdyś osiedlali się w Greenwich Village czy SoHo, dzieląc także odmienne wartości i oczekiwania związane z kulturowym oraz użytkowym charakterem nowego sąsiedztwa. Za ich sprawą takie miejsca, jak Park Slope czy Brooklyn Heights w ciągu kilku lat stały się jednymi z najlepszych dzielnic w Nowym Jorku, co spowodowało spychanie imigrantów i klasy robotniczej dalej w głąb Brooklynu. Liczne protesty przeciwko gentryfikacji Brooklynu skupiły się natomiast przede wszystkim na rasowo-klasowej polityce prowadzonej przez Rudolpha Giulianię, która znalazła swoje odbicie w powiązaniach władz z międzynarodowymi firmami deweloperskimi. Administracja burmistrza bowiem nie tylko wycofała się z ochrony biednych mieszkańców przed gwałtownymi wzrostami czynszów, lecz również wspierała hojnymi subsydiami i ulgami podatkowymi zakrojone na szeroką skalę projekty przemian przestrzennych na Brooklynie.

Wiele przykładów przemian przestrzennych wskazuje na to, że poważnie myślą się jednak ci, którzy winą za *exodus* ubogich populacji z terenów śródmiejskich

nieodłącznie obarczają neoliberalów. Działania legislacyjne władz miasta często pozostają również w ścisłym związku z polityką socjalną prowadzoną na szczeblu państwowym. Być może paradoksalnie za gentryfikacją stoją równie często intencje państwa opiekuńczego. Tak stało się między innymi w przypadku dzielnicy South Parkdale, która na początku lat 80. była azylem dla „wielowymiarowo upośledzonych” mieszkańców Toronto – osób starszych i niepełnosprawnych, bezrobotnych pozostających przez długi czas na zasiłku, a przede wszystkim ludzi ze schorzeniami psychicznymi zwolnionych ze szpitali psychiatrycznych w okresie dezinstytucjonalizacji. Miasto uznało tę enklawę biednych, wyizolowanych społecznie singli za miejsce wymagające poważnych zmian. Projekt rewitalizacji realizowany na przełomie lat 80. i 90. skupił się na tworzeniu możliwości osiedlenia się dla młodych rodzin i par w South Parkdale. Władze miasta sądziły, że zróżnicowanie środowiska społecznego tchnie nowego ducha w życie dzielnicy i zapobiegnie dalszej gettoizacji marginalizowanych. Wierzano w realizację dwóch celów wpisanych w projekt kanadyjskiego państwa socjalnego za jednym zamachem – wspierania polityki prorodzinnej oraz aktywizacji miejskich społeczności, zakładano bowiem, że rodziny bardziej zaangażują się w sprawy lokalne. W rezultacie program rewitalizacji, który miał doprowadzić również do poprawy standardów mieszkaniowych w dzielnicy, skupiony został na konwertowaniu jednoosobowych mieszkań na większe, powodując wysiedlenie około 500 biednych mieszkańców, wielu z nich czyniąc trwale bezdomnymi (Slater 2004).

Konstrukcja dwóch typów gentryfikacji: spontanicznego – wskazującego na podmiotowość migrujących do zdewaloryzowanych śródmiejskich dzielnic artystów i przedstawicieli klasy średniej, oraz sterowanego – uwypuklającego centralną rolę programów rządowych, projektów rewitalizacyjnych oraz kierowanych zyskiem działań firm deweloperskich – musi prowadzić do pewnych uproszczeń. Empiryczna rzeczywistość bowiem zawsze, przynajmniej częściowo, przebiega w poprzek teoretycznych podziałów. Indywidualne działania pierwszych gentrifierów rzadko odbywały się bez wsparcia miasta, a nawet najbardziej zorganizowane i zakrojone na szeroką skalę działania władz miejskich oraz deweloperów wymagają indywidualnego zaangażowania tych, którzy wprowadzają się na zrewaloryzowane tereny. Nowi osadnicy nie tylko muszą zdecydować się na kupno bądź wynajem, lecz również powrócić do mitu pioniera łączącego poczucie zagrożenia na nowym łądzie i aktywne zaangażowanie w symboliczną apropriację dzielnicy. Model przejścia od gentryfikacji spontanicznej przez sterowaną przez władze miasta do korporacyjno-deweloperskiej w istocie odzwierciedla dominujące przemiany w największych amerykańskich metropoliach obrazujące historię narodzin oraz upadku stanowych i federalnych funduszy rewitalizacyjnych; w tym sensie może służyć jako przydatne narzędzie do opisu trajektorii przemian także, w pewnym zakresie, w miastach europejskich i mniejszych aglomeracjach.

Należy jednak wysunąć szereg zastrzeżeń do jego mocy wyjaśniającej. Po pierwsze, w większości przypadków procesów przemian przestrzennych władze miejskie wykazują raczej tendencję do włączania się i stymulowania procesów gentryfikacyjnych niż samodzielnego i dekretowego ich uruchamiania. Decyzje o wsparciu projektów przebudowy i renowacji oparte są najczęściej na obserwacji trendów na rynku mieszkaniowym. Po drugie, procesy gentryfikacji zdecydowanie różnią się pomiędzy krajami i państwami. Bardzo trudno zatem utworzyć jeden schemat wyjaśniający dla: Nowego Jorku, Manchesteru, Berlina i Budapesztu. Wiele przykładów obecnych procesów gentryfikacyjnych wydaje się jednocześnie zbliżać bardziej do modelu spontanicznego niż sterowanego. Po trzecie, nawet w przypadkach niezwykle silnego zaangażowania instytucjonalnego w przemiany przestrzenno-społeczne trudno mówić o centralnym „sterowaniu” ich przez miasto czy firmy deweloperskie. W istocie w procesy te uwikłanych jest najczęściej wiele różnych instytucji, które mają odmienne cele i interesy. Przy projektach rewitalizacyjnych pracują razem ludzie z biur architektonicznych, pracownicy wydziałów mieszkań komunalnych, wysłannicy rządowi, lokalni aktywiści itd. Od relacji pomiędzy nimi w wielkim zakresie zależy zarówno charakter estetyczny, zakres prac budowlanych, jak i ochrona starych mieszkańców przed podwyżkami czynszów. Jednocześnie należy zaznaczyć, że gentryfikacja często staje się swego rodzaju ubocznym produktem działań władz. Celem tych działań jest nie tyle zmiana składu społecznego dzielnic, lecz wypełnianie zadań związanych z dbałością o infrastrukturę miejską i ochronę zabytków.

GENTRYFIKACJA W POLSCE?

Zarówno szczegółowe studia prowadzone na Zachodzie, jak i bardziej ogólne ujęcia procesów gentryfikacyjnych wydają się istotne dla opisu zmian społeczno-przestrzennych w Polsce, które niezwykle przyspieszyły po roku 1989, jak również dla kształtowania świadomej polityki mającej na celu przeciwdziałanie społeczno-przestrzennej polaryzacji miast. Z jednej strony, doświadczenia ostatnich kilkunastu lat nie wskazują, aby w Polsce, mogły zostać w najbliższym czasie uruchomione procesy gentryfikacyjne na szeroką skalę (w szczególności gentryfikacja oddolna). Z drugiej strony jednak należy zwrócić uwagę, że gwałtowne wzrosty cen nieruchomości na obszarze całego kraju w połączeniu z infrastrukturalnymi inwestycjami i dowartościowaniem symbolicznym pewnych obszarów miejskich mogą prowadzić do podobnych skutków społecznych, jak procesy gentryfikacyjne *sui generis*.

Dlaczego mało prawdopodobna wydaje się gentryfikacja polskich miast? Z trzech przynajmniej powodów. Po pierwsze, w Polsce nie istnieje, wśród rodzącej się tak naprawdę dopiero klasy średniej, taka grupa, która byłaby zainteresowana mieszkaniem w centrum. Mentalność przestrzenna mieszkańców polskich miast jest

przynajmniej o 50 lat opóźniona w stosunku do amerykańskiej. W Polsce właściwie nie dalej niż 15 lat temu uruchomione zostały procesy suburbanizacji, które w chwili obecnej wchodzą w fazę rozpędu. Na ponowną aprecjację śródmieścia należałoby więc czekać przynajmniej 30 lat⁵. Pewne załączki procesów gentryfikacyjnych można zaobserwować jedynie w małych obszarach takich „dzielnic-ikon”, jak Praga Północ czy krakowski Kazimierz. Poza tymi szczególnymi przypadkami decyzje o przeprowadzeniu do centrum zamożniejsi Polacy podejmują i najprawdopodobniej będą w najbliższym czasie podejmowali bardzo rzadko, niewspółmiernie rzadziej niż decyzje o opuszczeniu miasta, aby zamieszkać na przedmieściach.

Po drugie, wyobrażenia społeczne o centrach polskich miast najprawdopodobniej przez wiele lat zdominowane jeszcze będą przez obrazy: brudu, hałasu, niebezpieczeństwa, zdegenerowanej tkanki przestrzennej i sąsiedzkiej. Zamożniejsze grupy ludności w Polsce, nawet jeśli przeprowadzają się do centrów, to wybierają nie tyle stare dzielnice, co nowe, zazwyczaj strzeżone miasta w miastach, takie jak nowe osiedla przy Polach Mokotowskich czy „sprzedany na pniu” najwyższy w Polsce budynek mieszkalny Żłota 44 budowany przez Daniela Libeskinda w warszawskim Śródmieściu. Nawet lofty, które swój pierwotny wdzięk i popularność zyskały dzięki indywidualnym procesom apriopriacji przemysłowej architektury, w Polsce sprzedawane są w gotowych loftowych osiedlach budowanych przez firmy deweloperskie specjalizujące się w adaptacji starych fabryk (np. Księży Młyn w Łodzi czy będące w trakcie planowania mieszkania w poznańskiej Modenie). W Polsce zdecydowanie brakuje również współpracy pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym w procesach przemian przestrzennych, która w miastach Ameryki i Europy Zachodniej okazała się jednym z najistotniejszych czynników dla gentryfikacji starych śródmiejskich dzielnic (Lorens 2005).

Po trzecie, polska mentalność i styl życia w zdecydowanie mniejszym stopniu niż amerykańska czy francuska współbrzmii z gentryfikacyjnym etosem kulturowej konsumpcji. Centra miast na zachodzie Europy przyciągają przede wszystkim wielkomiejskich singli i ludzi w wieku emerytalnym bądź przedemerytalnym, których dzieci wyprowadziły się z domu. W przeciwieństwie do Zachodu, gdzie bardzo silne formy przybiera syndrom opuszczonego gniazda skłaniający do poszukiwania nowego życia w śródmieściu, w Polsce zinstytucjonalizował się zwyczaj zatrudniania babć w roli niań dla wnuków. Polska mentalność wciąż pozostaje bardzo rodzinna, podtrzymując jednocześnie koncept rodzinnego azylu w jednorodzinny domu z ogrodem, który nie traci swojej funkcji po odchowaniu dzieci.

W świetle powyższych argumentów trudno jest wyobrazić sobie w Polsce gentryfikację na szerszą skalę. Wydaje się, że wobec rosnących cen nieruchomości

⁵ Należy jednocześnie zauważyć, że proces powrotu do miast, który w USA swą najbardziej intensywną fazę przechodził w latach 80., ze względu na skalę właściwie nigdy nie równoważył nawet procesów suburbanizacji. W połowie lat 90. natomiast wyraźnie osłabł, między innymi z powodu przyciągania mieszkańców do nowych form miejskości – *edge cities* i *newtowns*.

i rozluźnienia polityki regulacji czynszów w wielu centralnych dzielnicach polskich miast biedni mieszkańcy mogą czuć się zagrożeni wysiedleniem. Choć rzadko zdarzają się przypadki penetracji obszarów miejskich przez tradycyjnych aktorów gentryfikacji: artystów, deweloperów i bogatej klasy średniej, istotną rolę w procesie przemian centrów polskich miast pełnią inni istotni aktorzy – poszukujący zysku właściciele kamienic, studenci i starzy mieszkańcy, którzy często nie płacą rachunków. Właściciele lokali w starych dzielnicach, nawet jeśli nie są w stanie znaleźć zasobnych lokatorów, z wielu powodów wolą wynajmować je studentom, którzy mieszkając w większych grupach, dysponują w sumie większymi środkami i nie są zainteresowani podpisywaniem długotrwałych umów najmu.

Choć mogłoby się wydawać, że polityka właścicieli lokali, którzy bardziej lub mniej delikatnymi sposobami dążą do usunięcia starych lokatorów, jest krótkowzroczna, szczególnie w świetle coraz silniejszej depopulacji centrów polskich miast, kieruje się ona pewną spójną logiką. Właściciele ci zajmują postawę, którą można byłoby nazwać „wyczekującą”. Starają się osiągać wysokie zyski przy zazwyczaj niskich nakładach, a jednocześnie uwalniać swoje zasoby od nadmiernych zobowiązań tak, aby mieć swobodę działania, by – kiedy nadarzy się okazja – sprzedać swoje kamienice, wyremontować lub przekonwertować na inną funkcję. Choć trudno jest określić, „kiedy” i „czy” takie okazje się nadarzą, a wyobrażenia właścicieli dotyczące wartości gruntów mogą poważnie różnić się od rzeczywistości, znaleźli się oni w stosunkowo bezpiecznej sytuacji, by czekać na rozwój wydarzeń.

Procesom stopniowego pozbywania się wieloletnich ubogich lokatorów powinno się przyglądać także ze szczególną uwagą w przypadku relatywnie nowych na polskim gruncie kompleksowych programów rewitalizacyjnych. Programy rewitalizacji, których cenny „scenariusz operacyjny” w praktycznym podręczniku proponuje między innymi Carl A. Heller (2005), wymagają uporządkowanych podstaw prawnych, działań koordynacyjnych, a przede wszystkim wysokich i wieloletnich nakładów ze strony sektora publicznego. Skuteczne przeprowadzenie ich w Polsce z pewnością nie będzie łatwe. Wielopoziomowe trudności na gruncie prawnym i instytucjonalnym widoczne są między innymi w przypadku programów rewitalizacyjnych, których podejmowanie oparto na środkach z Unii Europejskiej, gdzie realizacja unijnych dyrektyw ulega silnej redukcji na poziomie kolejnych krajowych ciał wykonawczych (Billert 2006). Gentryfikacja – rozumiana jako „społeczne wykluczenie” starej uboższej ludności – stanowi jedno z największych zagrożeń dla powodzenia programów rewitalizacyjnych. O ile – w przypadku korzystania z funduszy europejskich – odnowa przestrzenna i ożywienie funkcjonalne dzielnic polskich miast w ramach programów rewitalizacyjnych z dużym prawdopodobieństwem nie będą sprawiały większych trudności, o tyle wypełnienie postulatu urbanistyki zachowawczej (Billert 2005) – czyli „rewitalizacji społecznej” – może okazać się znacznie trudniejsze.

ZAKOŃCZENIE

Z dwóch najistotniejszych dyskursów wyznaczających kierunki badań nad gentryfikacją – dyskursu społeczno-przestrzennego renesansu miast i dyskursu wykluczenia – pomimo iż oba przybierają postać dość silnie zideologizowaną, ten drugi zdecydowanie trafniej wydaje się odzwierciedlać długotrwałe skutki społeczne procesów gentryfikacyjnych. Choć inwestycje – często konieczne – w śródmiejską tkankę mieszkaniową przyczyniają się do odnowy historycznej zabudowy oraz poprawy jakości życia w starych dzielnicach i ich kulturowej rehabilitacji, a także ożywiania życia sąsiedzkiego w pierwszej fazie przemian, w dłuższej perspektywie gentryfikacja wzmacnia stare i tworzy nowe podstawy wykluczenia społecznego, katalizując *exodus* uboższych grup społecznych z centrów współczesnych miast. Należy podkreślić, że zagrożenie ubogich grup ludności wysiedleniem staje się skutkiem zarówno nastawionych na zysk inwestycji firm deweloperskich i powrotu klasy średniej na tereny śródmiejskie, jak i motywowanych celami społecznymi działań „miasta opiekuńczego”. O ile część administracji miejskich stymuluje odnowę przestrzenną w nadziei na przyciągnięcie zamożniejszych podatników z powrotem do miast, o tyle inne, pomimo wieloletnich studiów nad negatywnymi skutkami gentryfikacji, wciąż wierzą i inwestują w ‘rewitalizację społeczną’ ubogich śródmiejskich społeczności.

Na koniec należy zaznaczyć, że negatywne skutki gentryfikacji w zupełnie innym stopniu dotyczą miast amerykańskich niż niemieckich, austriackich czy holenderskich, gdzie sektor publiczny posiada wciąż relatywnie dużą zdolność kontroli czynszów, a także jest właścicielem istotnych zasobów mieszkań socjalnych. To, w jakiej sytuacji mieszkaniowej znajdują się nie tylko starzy ubodzy mieszkańcy śródmiejskich dzielnic, lecz również mniej zamożne grupy ludności w Polsce w ogóle, będzie zależało w bardzo dużym stopniu od tego, na ile władze publiczne będą wypełniać funkcję regulatora rynku nieruchomości i dystrybutora mieszkań socjalnych. Przebieg procesów społeczno-przestrzennych przemian w śródmiejskich dzielnicach polskich miast, które objęte zostaną programami rewitalizacji, w bardzo silnym stopniu będzie zależał od tego, czy przemianom tym towarzyszyć będą długotrwałe i wymagające od sektora publicznego potężnych nakładów finansowych programy równoważenia czynszów oraz w jaki sposób zagospodarowane zostaną wciąż duże zasoby mieszkań komunalnych.

LITERATURA

Atkinson R., 2002, *Does Gentrification Help or Harm Urban Neighbourhoods? An Assessment of the Evidence-Base in the Context of the New Urban Agenda*, CNR Summary 5, June, ESRC Centre for Neighbourhood Research.

- Baxter E., Hopper K., 1981, *Private Lives/Public Spaces: Homeless Adults on the Streets of New York City*, New York, CSS.
- Billert A., 2005, *Perspektywy odnowy starych zasobów budowlanych w miastach polskich. Problemy finansowania i realizacji*, referat wygłoszony na konferencji pt. „Przyrodnicza rewitalizacja miast” w Lublinie, 25–26 października 2005.
- Billert A., 2006, *Współczesne problemy rozwoju i rewitalizacji. Lokalny Program Rewitalizacji – nowy instrument dla zintegrowanego planowania i wdrażania rozwoju i rewitalizacji miast*, referat wygłoszony na II Konferencji Rewitalizacyjnej w Zielonej Górze pt. „Renowacja budynków i modernizacja obszarów zabudowanych”, 16–17 marca 2006.
- Blasius J., 1993, *Gentrification und Lebensstile. Eine empirische Untersuchung*, Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag.
- Blasius J., Dangschat J., 1990, *Gentrification – Die Aufwertung innenstadtnaher Wohnviertel*, Frankfurt, Campus.
- Caulfield J., 1994, *City Form and Everyday Life: Toronto's Gentrification and Critical Social Practice*, Toronto, Univ. of Toronto Press.
- Dear M.J., 2000, *The Postmodern Urban Condition*, Oxford, Blackwell.
- DeFilippis J., Smith N., 1999, *The reassertion of economics: 1990s gentrification in the Lower East Side*, Internat. Journ. of Urban and Regional Research, No. 23, 638–653.
- Duany A., 2001, *Three Cheers for Gentrification*, The American Enterprise, April 2001, Vol. 12.
- Glass R., 1964, *Introduction: Aspects of Change*. [W:] Centre for Urban Studies (red.), *London, Aspects of Change*, London, McGibbon and Kee.
- Glasser I., Bridgman R., 1999, *Braving the Street*, Oxford–New York, Bergham Books.
- Hackworth J., 2002, *Postrecession Gentrification in New York City*, Urban Affairs Rev. No. 37, No. 6, 815–843.
- Harvey D., 1989, “Foreword”. [W:] Zukin, Sharon, *Loft Living. Culture and Capital in Urban Change*, New Brunswick, NJ, Rutgers Univ. Press.
- Heller C.A., (2005), *Rewitalizacja obszarów miejskich. Praktyczny przewodnik: Jak opracować lokalny plan rozwoju?*, Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego w Polsce, <http://www.erdf.edu.pl/Heller.htm> [21.06.2005].
- Jałowiecki B., Szczepański M.S., 2002, *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*, Warszawa, Wyd. Nauk. Scholar.
- Lampe D., 1993, *The role of gentrification in central city revitalization*, National Civic Rev., Fall, No. 4, 363–381.
- Ley D., 1996, *The New Middle Class and the Remaking of the Central City*, Oxford, Oxford Univ. Press.
- Ley D., 2002, *Artists, aestheticisation and the field of gentrification*, paper presented at “Upward Neighbourhood Trajectories” conference, Glasgow, September 26–27.
- Lorens P., 2005, *Urban regeneration vs. Urban spawl – is the “compact city” possible*. [W:] I. Sagan, D.M. Smith (red.), *Society, economy, environment – towards the sustainable city*, Gdańsk–Poznań, Bogucki Wyd. Nauk.
- Shillinger L., 1996, *East Side Story: New York – postcard*, The New Republic, September 16, Vol. 215, No. 12–13.
- Slater T., 2004, *Municipally managed gentrification in South Pardale, Toronto*, The Canadian Geographer, Fall, Vol. 48.

- Smith N.L., 2002, *New Globalism, New Urbanism: Gentrification as Global urban strategy*, Antipode, No. 34, 427-450.
- Vigdor J.L., 2002, *Does Gentrification Harm the Poor?*, Brooking Papers on Urban Affairs, No. 3, 133-182.
- Wilson W.J., 1987, *The Truly Disadvantaged*, Chicago, Univ. of Chicago Press.
- Zukin S.N., 1989, *Loft Living. Culture and Capital in Urban Change*, New Brunswick, NJ, Rutgers Univ. Press.

Nierówności i segregacja społeczna w przestrzeni miejskiej a kondycja sfery obywatelskiej na przykładzie Wrocławia

Nie będąc nawet zbyt wnikliwym obserwatorem rzeczywistości społecznej, można zauważyć, że czynnikiem różnicującym coraz częściej położenie ludzi w dużych polskich miastach staje się miejsce zamieszkania. Mówiąc inaczej: dzielnica, standard zamieszkania, typ budownictwa idą w parze, a nawet kształtują szereg innych cech społecznych. Niektórzy badacze głoszą wprost teorie na temat związku przestrzeni miejskiej z miejscem i pozycją jednostki w strukturze społecznej oraz ukazują to w badaniach empirycznych¹. W takiej perspektywie przestrzeń miejska staje się istotnym czynnikiem stratyfikacyjnym i elementem definiowania współcześnie klas społecznych. Bez trudu można dostrzec, jak dawne wspólne obszary w mieście coraz bardziej przez ostatnie kilkanaście lat odgradzane są w Polsce od siebie. Nie są to bariery – jak miało to miejsce w przeszłości – powstałe na skutek uwarunkowań politycznych czy działań agend autorytarnego państwa, ale podziały będące skutkiem logiki polityki ekonomicznej konsekwentnie realizowanej w Polsce od roku 1989.

Neoliberalizm ekonomiczny w polskich warunkach zbudował w ciągu minionych kilkunastu lat trwałe mury pomiędzy ludźmi w różnych sferach życia. Dobrą ilustracją tego zjawiska mogą być właśnie zróżnicowania w przestrzeni miejskiej ukazujące coraz bardziej hierarchiczną strukturę społeczeństwa. Jak twierdzą Bohdan Jałowiecki i Marek Szczepański:

W każdym mieście nawet niezbyt dociekliwy obserwator odkryje lepsze i gorsze dzielnice różniące się typem, standardem zabudowy, wyposażeniem i sposobem użytkowania, a więc zachowaniami mieszkańców. Stąd tylko krok do wyciągnięcia narzucającej się konkluzji, że to charakter przestrzeni określa takie zachowania. Wniosek ten prowadzi z kolei do podjęcia

¹ Por.: M. Szmytkowska, *Przestrzeń społeczna miasta w okresie transformacji*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2008; G. Węclawowicz, *Geografia społeczna miast. Zróżnicowania społeczno-przestrzenne*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2003.

określonych działań praktycznych zmierzających do przekształcenia materialnego kształtu przestrzeni w celu zmiany stosunków społecznych².

Wrocław traktowany jest w polskich warunkach jako miasto wyjątkowo zróżnicowane kulturowo; tworzące otwartą i tolerancyjną wspólnotę lokalną. Oficjalny wizerunek, który ma potwierdzać wielokulturowy charakter Wrocławia oraz promować go na zewnątrz, zawarty jest w hasle reklamowym: „Wrocław miejsce spotkań”. Nie chcąc podważać kulturowej specyfiki Wrocławia, o której zresztą sam pisałem³, pragnę zwrócić uwagę na upraszczający charakter analiz skupiających się tylko na uogólniających opisach wizerunku miasta jako pewnej całości.

Analizy dotyczące danej – wyodrębnionej na czas badań – społeczności lokalnej zakładają zazwyczaj pewną wewnętrzną jednorodność i jednocześnie pewną odmienną danej populacji od całej reszty społeczeństwa. W ten sposób mówi się na przykład o cechach mieszkańców Poznania, Krakowa czy Wrocławia na tle całego polskiego społeczeństwa. Cichym i niewypowiedzianym wprost założeniem tego typu opracowań jest traktowanie danej wspólnoty lokalnej właśnie jako wspólnoty, czyli jako nieróżniącego się wewnętrznie, z silnymi więziami społecznymi, pozbawionego podziałów monolitu. Słyszymy wówczas na przykład informacje o średnich dochodach w mieście, o akceptacji lub jej braku ze strony mieszkańców dla realizowanych inwestycji czy o takiej lub innej aktywności kulturalnej bądź społecznej mieszkańców miasta.

Warto jednak zastanowić się, czy wewnątrz społeczności lokalnej nie ma pewnych mechanizmów i czynników różnicujących dość istotnie nie tylko wypowiedziane oceny na temat sytuacji społecznej, ale również praktykę życia samych mieszkańców.

Autorzy książki *Gettoizacja polskiej przestrzeni miejskiej*⁴ mówią o fragmentacji, prywatyzacji i strukturyzacji przestrzeni miejskiej w polskich miastach. Proces ten prowadzi do wyodrębniania się odmiennych rejonów miasta zamieszkałych przez ludzi o innym kapitale i położeniu społecznym. Czy takie zjawisko można zaobserwować także we Wrocławiu?

W uproszczonej perspektywie oznaczałoby to dychotomiczny podział na – z jednej strony – getta ubóstwa powstałe w wyniku degradacji kwartałów mieszkaniowych budowanych zarówno przed II wojną światową, jak i w okresie realnego socjalizmu. Z drugiej strony na powstanie enklaw zamieszkałych przez ludzi o ponadstandardowym statusie ekonomicznym, tworzących rodzącą się klasę średnią z wyższym poziomem wykształcenia i aspiracji.

² B. Jałowiecki, M. Szczepański, *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2006, s. 317.

³ P. Żuk, *Wrocławskie pomosty do Europy – o europejskiej tożsamości w lokalnych warunkach*. [W:] P. Żuk, J. Pluta (red.), *My wrocławianie. Społeczna przestrzeń miasta*, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław 2006, s. 35–58.

⁴ B. Jałowiecki, W. Łukowski (red.), *Gettoizacja polskiej przestrzeni miejskiej*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2007.

Wyniki uzyskane w badaniach przeprowadzanych w latach 2006–2007 (dwa pomiary w odstępie roku, każdy na próbie 450 respondentów) pozwalają uchwycić we Wrocławiu różnice w zachowaniach społecznych pomiędzy mieszkańcami różnych części miasta, a także dostrzec powstawanie odrębnych społeczności żyjących w granicach tego samego miasta.

W rozwoju społeczno-gospodarczym Wrocławia można zaobserwować, jak w soczewce, procesy i zjawiska charakterystyczne dla przekształceń całego społeczeństwa polskiego po roku 1989 – rosnące rozwarstwienie społeczne, osłabienie i zmianę charakteru więzi międzyludzkich, coraz większe podziały społeczne.

Punktem wyjścia przeprowadzonych analiz było prosta hipoteza, że rejon mieszkania zdefiniowany typem zabudowy architektonicznej może być istotnym czynnikiem różnicującym postawy i położenie mieszkańców Wrocławia. Dlatego miasto zostało podzielone na cztery kategorie ze względu na dominującą architekturę:

- osiedla domków jednorodzinnych,
- dzielnice starych kamienic,
- robotnicze blokowiska z lat 60. i 70.,
- nowe osiedla powstałe na przełomie wieku XX i XXI.

Okazało się, że podział przestrzenny nie tylko pokrywa się z wymiarem finansowo-ekonomicznym (co było łatwe do przewidzenia), ale również z innymi czynnikami różnicującymi ludzi – na przykład wykształceniem czy orientacjami kulturowymi. Wyższa pozycja finansowa zazwyczaj idzie w parze na przykład z wyższym wykształceniem oraz generalnie z wyższymi kompetencjami kulturowymi.

Najlepiej wykształceni są mieszkańcy nowych osiedli, gdzie większość respondentów ma wyższe wykształcenie (prawie 70%) oraz osoby żyjące na wrocławskich osiedlach willowych (prawie 60% z wyższym wykształceniem). Najniższy poziom wykształcenia mają mieszkańcy starych kamienic – ponad 31% ma co najwyżej wykształcenie zawodowe.

Tabela 1. Miejsce zamieszkania a wykształcenie mieszkańców, $N = 450$, 2006

Wykształcenie		Rejon zamieszkania				Ogółem
		stare kamienice	blokowiska z lat 60. i 70.	nowe osiedla	domy jednorodzinne	
Podstawowe	liczebność	10	4	1	1	16
	%	8,8	3,6	0,9	0,9	3,6
Zasadnicze zawodowe	liczebność	25	4	1	3	33
	%	22,1	3,6	0,9	2,7	7,3
Średnie	liczebność	53	49	32	42	176
	%	46,9	43,8	28,6	37,5	39,2
Wyższe	liczebność	25	55	78	66	224
	%	22,1	49,1	69,6	58,9	49,9
Ogółem	liczebność	113	112	112	112	449
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabela 2. Miejsce zamieszkania a uzyskiwane dochody

Jaki jest miesięczny dochód NETTO na jedną osobę w p. gospodarstwie domowym		Rejon zamieszkania				Ogółem
		stare kamienice	blokowiska z lat 60. i 70.	nowe osiedla	domy jednorodzinne	
Mniej niż 300	liczebność	11	1	0	0	12
	%	9,7	0,9	0,0	0,0	2,7
300–600	liczebność	29	7	6	0	42
	%	25,7	6,3	5,4	0,0	9,3
601–900	liczebność	26	23	1	11	61
	%	23,0	20,5	0,9	9,7	13,6
901–1200	liczebność	21	17	8	15	61
	%	18,6	15,2	7,1	13,3	13,6
1201–1500	liczebność	9	18	7	9	43
	%	8,0	16,1	6,3	8,0	9,6
1501–2000	liczebność	8	10	14	9	41
	%	7,1	8,9	12,5	8,0	9,1
Powyżej 2001	liczebność	6	12	30	21	69
	%	5,3	10,7	26,8	18,6	15,3
Odmowa	liczebność	3	24	46	48	121
	%	2,7	21,4	41,1	42,5	26,9
Ogółem	liczebność	113	112	112	113	450
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Również poziom uzyskiwanych przez wrocławian dochodów jest różnicowany przestrzennie. Najbardziej zasobni finansowo są mieszkańcy nowych osiedli oraz domów jednorodzinnych. Aż 39% osób zamieszkujących nowe osiedla i 27% mieszkańców willi mieści się w najwyższych przedziałach dochodów. Można przypuszczać, że poziom powyżej 2000 PLN netto na osobę w gospodarstwie domowym osiąga w tych rejonach miasta więcej osób, ponieważ ponad 40% respondentów w tej części Wrocławia odmówiło ujawnienia własnych dochodów.

Natomiast obszar starych kamienic to wrocławski rejon ubóstwa: aż 36% mieszkańców tej części miasta uzyskuje dochody poniżej 600 PLN na osobę w gospodarstwie domowym (w tym aż 10% poniżej 300 PLN na osobę). Z kolei dochody powyżej 2000 PLN na osobę ma w tej części miasta tylko około 5% mieszkańców.

Nieco lepsza sytuacja jest wśród osób mieszkających na wrocławskich blokowiskach – około 7% mieszkańców mieści się w najniższych przedziałach dochodów i około 10% przekracza poziom 2000 PLN netto na osobę w gospodarstwie domowym.

Wyższa pozycja finansowa idzie w parze z wyższym wykształceniem oraz generalnie z wyższymi kompetencjami kulturowymi.

Uzyskane dane są zgodne z refleksjami Bourdieu na temat ścisłego związku pomiędzy kapitałem kulturowym a pozycją w strukturze społecznej i kapitałem ekonomicznym. W jego opinii trudno jest analizować style życia bez kategorii habitusu. Jak twierdzi Pierre Bourdieu:

Związek, jaki de facto zachodzi między właściwymi charakterystykami warunków ekonomicznych i społecznych [...] a cechami dystynktywnymi, związanymi z odpowiednią pozycją w przestrzeni stylów życia, staje się zrozumiały jedynie wtedy, gdy przywołamy budowę habitusu jako formuły generującej⁵.

Odmienne warunki życia społecznego tworzą różne habitusy, które – poprzez fakt, iż mają zastosowanie w wielu sferach życia – wytwarzają konfiguracje kulturowe. Te układy funkcjonują właśnie jako zróżnicowane style życia. Zależność pomiędzy praktyką kulturową a kapitałem ekonomicznym jest wyraźna. Habitus jest odtwarzany w poszczególnych klasach, a przez to następuje reprodukcja zróżnicowania społecznego.

Potwierdzeniem refleksji Bourdieu są odpowiedzi uzyskane w pytaniach o kontakt z instytucjami kulturowymi oraz formami spędzania czasu wolnego respondentów. Największą aktywność we wszystkich wymienianych formach uczestnictwa w wydarzeniach kulturalnych przejawiają mieszkańcy nowych osiedli powstałych po roku 2000. W zależności od rodzaju instytucji kulturalnej zamieniają się pierwszym miejscem jedynie z mieszkańcami willi. Najrzadziej w życiu kulturalnym uczestniczą mieszkańcy starych kamienic.

Tabela 3. Uczęszczanie do kina a miejsce zamieszkania

Czy zdarza się p. chodzić do KINA?		Rejon miasta				Ogółem
		kamienice	bloki stare	bloki nowe	domy jedno- rodzinne	
Nie	liczebność	28	29	4	10	71
	%	24,3	25,9	3,7	8,8	15,8
Tak	liczebność	87	83	105	104	379
	%	75,7	74,1	96,3	91,2	84,2
Ogółem	liczebność	115	112	109	114	450
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

O ile chodzenie do kina jest zjawiskiem dość powszechnym, o tyle bardziej wyrafinowane formy obcowania z życiem kulturalnym dość istotnie różnicują mieszkańców poszczególnych obszarów Wrocławia. Na przykład: tylko 45% mieszkańców kamienic deklaruje, że zdarza się im chodzić do teatru, natomiast na osiedlach willowych takich osób jest prawie 80%.

⁵ P. Bourdieu, *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzienia*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2005, s. 217-218.

Tabela 4. Uczęszczanie do teatru a miejsce zamieszkania

Czy zdarza się chodzić p. do TEATRU?		Rejon miasta				Ogółem
		kamienice	bloki stare	bloki nowe	domy jedno- rodzinne	
Nie	liczebność	63	41	36	24	164
	%	54,8	36,6	33,0	21,1	36,4
Tak	liczebność	52	71	73	90	286
	%	45,2	63,4	67,0	78,9	63,6
Ogółem	liczebność	115	112	109	114	450
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabela 5. Uczęszczanie do opery a miejsce zamieszkania

Czy zdarza się chodzić p. do OPERY?		Rejon miasta				Ogółem
		kamienice	bloki stare	bloki nowe	domy jedno- rodzinne	
Nie	liczebność	94	80	76	71	321
	%	81,7	71,4	69,7	62,3	71,3
Tak	liczebność	21	32	33	43	129
	%	18,3	28,6	30,3	37,7	28,7
Ogółem	liczebność	115	112	109	114	450
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Uczęszczanie do opery czy na wystawy sztuki jeszcze bardziej różnicuje osoby mieszkające w innych miejscach i warunkach Wrocławia. Tylko 12% mieszkańców kamienic chodzi na wystawy sztuki (wobec 46% z nowych budynków i 44 z domów jednorodzinnych) oraz 18% deklaruje zainteresowanie operą (na osiedlach willowych blisko 38%).

Tabela 6. Chodzenie na wystawy sztuki a miejsce zamieszkania

Czy zdarza się chodzić p. na WYSTAWY SZTUKI?		Rejon miasta				Ogółem
		kamienice	bloki stare	bloki nowe	domy jedno- rodzinne	
Nie	liczebność	101	70	59	64	294
	%	87,8	62,5	54,1	56,1	65,3
Tak	liczebność	14	42	50	50	156
	%	12,2	37,5	45,9	43,9	34,7
Ogółem	liczebność	115	112	109	114	450
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Okazuje się, że nawet chodzenie do restauracji silnie koreluje z miejscem zamieszkania. Zależność jest taka sama, jak w przypadku instytucji kultury. Najrzadziej bywają tam mieszkańcy kamienic i starych bloków z lat 60. i 70. XX w., najczęściej zaś osoby z nowych domów oraz osiedli willowych.

W kontekście takich wyników zróżnicowanie przestrzenne Wrocławia okazuje się być podziałem ze względu na odmienne habitusy (łącznie zarówno aspekt finansowy, jak i kulturowy) mieszkańców.

Także sposób przemieszczania się po Wrocławiu jest bardzo silnie skorelowany z miejscem zamieszkania. Lokatorzy starych kamienic i blokowisk częściej korzystają z usług komunikacji miejskiej. Ci pierwsi dodatkowo często poruszają się pieszo. Poza przyczyną finansową i usytuowaniem starych kamienic blisko centrum miasta może to świadczyć również o małej mobilności mieszkańców kamienic i zamykaniu się w obrębie własnego osiedla. Z kolei w przypadku mieszkańców domów jednorodzinnych przeważa korzystanie z własnego samochodu (70%) – wśród lokatorów starych kamienic odsetek poruszających się własnymi samochodami wynosi 17%.

Mieszkańcy nowych osiedli w równym stopniu korzystają z własnego samochodu (60%), jak i z komunikacji miejskiej (58%).

Tabela 7. Miejsce zamieszkania a sposób przemieszczania się po mieście

Sposób poruszania się po mieście		Rejon zamieszkania				Ogółem
		stare kamienice	blokowiska z lat 60. i 70.	nowe osiedla	domy jednorodzinne	
Korzystam z komunikacji miejskiej	liczebność	73	78	65	35	251
	%	64,6	69,6	58,0	31,0	55,8
Własny samochód	liczebność	20	49	67	79	215
	%	17,7	43,8	59,8	69,9	47,8
Samochód rodziny	liczebność	17	10	10	9	46
	%	15,0	8,9	8,9	8,0	10,2
Rower	liczebność	8	7	6	13	34
	%	7,1	6,3	5,4	11,5	7,6
Pieszo	liczebność	62	20	10	14	106
	%	54,9	17,9	8,9	12,4	23,6
Inaczej	liczebność	1	10	11	3	25
	%	0,9	8,9	9,8	2,7	5,6
Ogółem	liczebność	113	112	112	113	450
	% w kolumnie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Odpowiedzi nie sumują się do 100 % ponieważ respondenci mogli wybrać dwie odpowiedzi.

W uzyskanych odpowiedziach około 57% wrocławian deklaruje gotowość do udziału w spotkaniu z władzami miasta. Powyżej tej liczby są osoby w wieku największej aktywności życiowej – w przedziale od 36 do 45 lat (powyżej 60%) oraz w przedziale od 46 do 55 lat (ok. 66%). Zdecydowanie poniżej średniej znajdują się ludzie młodzi. W przedziale wiekowym od 18 do 25 lat gotowość do spotkania poświęconym „ważnym problemom mieszkańców” zadeklarowało około 44%.

Innym czynnikiem wpływającym na gotowość do społecznego działania jest poziom wykształcenia – im wyższe, tym większa skłonność do społecznej mobilizacji.

Tabela 9. Gotowość do podpisania petycji według poziomu wykształcenia

Czy był/aby p. gotowy/a podpisać petycję z protestem przeciwko działaniu władzy w kraju?		Wykształcenie			Ogółem
		podstawowe i zasadnicze zawodowe	średnie	wyższe	
Zdecydowanie nie	liczebność	11	15	23	49
	wykształcenie [%]	22,4	8,5	10,3	10,9
Raczej nie	liczebność	9	23	19	51
	wykształcenie [%]	18,4	13,1	8,5	11,4
Trudno powiedzieć	liczebność	4	23	26	53
	wykształcenie [%]	8,2	13,1	11,6	11,8
Raczej tak	liczebność	10	56	69	135
	wykształcenie [%]	20,4	31,8	30,8	30,1
Zdecydowanie tak	liczebność	15	59	87	161
	wykształcenie [%]	30,6	33,5	38,8	35,9
Ogółem	liczebność	49	176	224	449
	wykształcenie [%]	100,0	100,0	100,0	100,0

Poziom wykształcenia jest ogólnie czynnikiem mocno wpływającym na kapitał kulturowo-społeczny wrocławian. Widać to wyraźnie w odpowiedziach na pytanie: Czy generalnie Pana/Pani zdaniem ludziom można ufać? O ile poziom pozytywnych odpowiedzi w całej populacji badanych – jak na polskie warunki – był bardzo wysoki (ok. 52 %), o tyle można zaobserwować duże zróżnicowanie tego wskaźnika wśród różnych grup społecznych. Pośród zmiennych branych pod uwagę poziom wykształcenia najbardziej różnicował wielkość zaufania społecznego. Wśród osób z wykształceniem podstawowym i zawodowym poziom zaufania osiągał około 22%, osoby z wykształceniem średnim osiągały poziom 45% i wśród osób ludzi z wyższym wykształceniem dochodził do 63%.

Średni poziom zaufania uzyskany we Wrocławiu jest taki, jak w społeczeństwach zachodnioeuropejskich (Niemcy, Irlandia, Szwajcaria) i wyraźnie przekracza średni poziom dla społeczeństwa polskiego (ok. 20%).

Tabela 9. Poziom zaufania a wykształcenie respondentów

Czy generalnie p. zdaniem ludziom można ufać?		Wykształcenie			Ogółem
		podstawowe i zasadnicze zawodowe	średnie	wyższe	
Tak	liczebność	11	79	142	232
	wykształcenie %	22,4	44,9	63,4	51,7
Nie	liczebność	26	38	36	100
	wykształcenie %	53,1	21,6	16,1	22,3
Trudno powiedzieć	liczebność	12	59	46	117
	wykształcenie %	24,5	33,5	20,5	26,1
Ogółem	liczebność	49	176	224	449
	wykształcenie %	100,0	100,0	100,0	100,0

Pozytywny obraz wysokiego poziomu zaufania, jaki został uzyskany we Wrocławiu, komplikuje jego nierównomierne rozłożenie w mieście. Poza zmienną wykształcenia, podobnie jak w przypadku innych kwestii, również rozmieszczenie przestrzenne wrocławian różnicuje poziom zaufania – odmienne rejony miasta mają mieszkańców nie tylko o różnych poziomach kapitału społecznego, ale także różnym stopniu otwartości i zaufania do innych ludzi.

Te same czynniki różnicują również przynależność do organizacji społecznych. O ile częstotliwość przynależności do organizacji społecznych jest we Wrocławiu tak samo niska (ok. 13%), jak w skali całego kraju, o tyle występuje jej spore zróżnicowanie społeczne. Im wyższe wykształcenie, tym częściej wrocławianie należą do jakiegokolwiek organizacji.

Tabela 10. Przynależność do organizacji społecznych a poziom wykształcenia

Czy obecnie jest p. członkiem jakiejś organizacji społecznej?		Wykształcenie			Ogółem
		podstawowe i zasadnicze zawodowe	średnie	wyższe	
Tak	liczebność	4	16	36	56
	wykształcenie %	8,2	9,1	16,1	12,5
Nie	liczebność	45	160	188	393
	wykształcenie %	91,8	90,9	83,9	87,5
Ogółem	liczebność	49	176	224	449
	wykształcenie %	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabela 11. Poziom zaufania a rejon zamieszkania we Wrocławiu

Czy generalnie p. zdaniem ludziom można ufać?		Rejon zamieszkania				Ogółem
		stare kamienice	blokowiska z lat 60. i 70.	nowe osiedla	domy jednorodzinne	
Tak	liczebność	43	51	81	57	232
	% z rejonu zamieszkania	38,1	45,5	72,3	50,4	51,6
Nie	liczebność	43	21	12	24	100
	% z rejonu zamieszkania	38,1	18,8	10,7	21,2	22,2
Trudno powiedzieć	liczebność	27	40	19	32	118
	% z rejonu zamieszkania	23,9	35,7	17,0	28,3	26,2
Ogółem	liczebność	113	112	112	113	450
	% z rejonu zamieszkania	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabela 12. Przynależność do organizacji społecznych a rejon zamieszkania we Wrocławiu

Czy obecnie jest p. członkiem jakiejś organizacji społecznej?		Rejon zamieszkania				Ogółem
		stare kamienice	blokowiska z lat 60. i 70.	nowe osiedla	domy jednorodzinne	
Tak	liczebność	9	13	19	15	56
	% z rejonu zamieszkania	8,0	11,6	17,0	13,3	12,4
Nie	liczebność	104	99	93	98	394
	% z rejonu zamieszkania	92,0	88,4	83,0	86,7	87,6
Ogółem	liczebność	113	112	112	113	450
	% z rejonu zamieszkania	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

W przypadku zmiennej miejsca zamieszkania najczęściej do organizacji obywatelskich należą mieszkańcy nowych osiedli wrocławskich, na drugim miejscu znajdują się mieszkańcy domów jednorodzinnych. Najrzadziej członkami organizacji społecznych są lokatorzy kamienic znajdujących się w starej części miasta. Można jednak założyć, że jest to nie tylko wynik większych kompetencji kulturowych mieszkańców nowych osiedli, ale po prostu ich większych możliwości finansowych – im większe bezpieczeństwo socjalne, tym więcej czasu człowiek może poświęcić sprawom niezwiązanym z zabezpieczeniem materialnym własnej egzystencji (w tym również działalności społecznej). Co więcej, udział w spontanicznych i nieformalnych działaniach oddolnych wydaje się być bliższy mieszkańcom „gorszych

dzielnic”. Potwierdzeniem takiego przypuszczenia mogą być odpowiedzi na pytanie o chęć udziału w demonstracjach przeciwko władzy. Okazuje się, że to właśnie mieszkańcy starych kamienic i blokowisk są najbardziej zainteresowani udziałem w demonstracjach przeciwko działaniom władzy w kraju.

Tabela 13. Gotowość wzięcia udziału w demonstracji przeciw działaniom władzy w kraju a rejon zamieszkania

Czy był/aby pan(i) gotowy/a wziąć udział w demonstracji przeciwko działaniom władzy w kraju?		Rejon zamieszkania				Ogółem
		stare kamienice	blokowiska z lat 60. i 70.	nowe osiedla	domy jednorodzinne	
Zdecydowanie nie	liczebność	27	23	22	26	98
	% z rejon	23,9	20,5	19,6	23,0	21,8
Raczej nie	liczebność	19	30	28	46	123
	% z rejon	16,8	26,8	25,0	40,7	27,3
Trudno powiedzieć	liczebność	13	23	32	15	83
	% z rejon	11,5	20,5	28,6	13,3	18,4
Raczej tak	liczebność	33	19	16	15	83
	% z rejon	29,2	17,0	14,3	13,3	18,4
Zdecydowanie tak	liczebność	21	17	14	11	63
	% z rejon	18,6	15,2	12,5	9,7	14,0
Ogółem	liczebność	113	112	112	113	450
	% z rejon	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Można postawić tezę, iż rozwój Wrocławia (podobnie jak wielu innych dużych miast w Polsce) przyjmuje bardziej wariant amerykański niż zachodnioeuropejski. W tym pierwszym modelu podziały przestrzenne mocniej i głębiej pokrywają się z podziałami społeczno-kulturowymi. W modelu europejskim bardziej istotne jest budowanie pomostów pomiędzy różnymi obszarami społecznymi niż tworzenie niewidzialnych granic i murów oddzielających obce sobie światy.

Wskaźnikiem różnic między modelem zachodnioeuropejskim a amerykańskim może być liczba osiedli zamkniętych. W Stanach Zjednoczonych liczba osób mieszkających w osiedlach zamkniętych wzrosła z 4 mln w 1995 r. do 8 mln w 1997 r. i 16 mln w 2001 r. Na początku XXI w. w Stanach Zjednoczonych istniało około 20 tys. tego typu osiedli. American Housing Survey odnotował ponad 7 mln (ok. 6% wszystkich gospodarstw domowych) mieszkań w osiedlach otoczonych murem

lub metalowym ogrodzeniem i około 4 mln (ok. 3,4%) gospodarstw w miejscach, do których wstęp jest kontrolowany.

W Europie Zachodniej zjawisko zamkniętych osiedli jest mniej powszechne. Na przykład we Francji w 2002 r. istniały 183 osiedla strzeżone (w tym tylko 72 ogrodzone). Podobnie jest w Niemczech, gdzie tego typu zamknięte i oddzielone osiedla nie są popularne⁶.

Na tle tych dwóch tendencji duże polskie miasta są zdecydowanie bliżej modelu amerykańskiego. W Warszawie liczba zamkniętych osiedli przekroczyła 200. Również dane i obserwacje z Wrocławia pozwalają dostrzegać problem segregacji ludności w przestrzeni miejskiej.

Zdaniem Jałowieckiego i Szczepańskiego,

[...] indywidualne miejsca zamieszkania (apartamentowce, „osiedla za bramą”), specyficzne zachowania zamożnych mieszkańców w zakresie korzystania z transportu (samochód), konsumpcji (luksusowe centra handlowe) oraz prywatnych szkół podstawowych i gimnazjów są coraz bardziej widocznym przejawem powiększającego się zróżnicowania społecznego⁷.

Z jednej strony tego typu zjawiska nie są niczym niezwykłym w społeczeństwie kapitalistycznym, z drugiej strony skala rozwarstwienia wymaga jednak tworzenia mechanizmów publicznej interwencji przeciwstawiających się negatywnym skutkom podziałów w przestrzeni miejskiej, tym bardziej że prywatyzacja przestrzeni dokonuje się w Polsce bez jakiegokolwiek nadzoru. Zdaniem Jałowieckiego sytuacja

[...] ta jest wyjątkowa w skali europejskiej, bo nawet w krajach ekonomicznego liberalizmu rynek nie decyduje swobodnie o zagospodarowaniu przestrzeni⁸.

Do głównych zagrożeń będących następstwem segregacji przestrzeni miejskiej zaliczyć należy zjawisko dezintegracji społecznej i osłabienie więzi międzyludzkich w sferze publicznej. Zachodzi ono, kiedy część społeczności lokalnej czuje się wyalienowana, odepchnięta na bok lub sama rezygnuje z uczestniczenia w życiu wspólnoty. Niewidzialne mury powstające wówczas pomiędzy wybranymi przestrzeniami miejskimi sprzyjają tworzeniu na odizolowanych obszarach zachowań patologicznych, dewiacyjnych oraz różnego rodzaju form „ucieczek” od istniejącego ładu.

Proces dezintegracji i izolacji społecznej jest obustronny. Lokalne subkultury powstające w „gorszych dzielnicach” podkreślają w różnoraki sposób własną odmienną tożsamość na „swoim terytorium” (odmienny język, graffiti na ścianach, specjalne rytuały w zachowaniach). Poczucie odrzucenia i pozostawienia samych sobie w zamkniętym kręgu problemów wyzwała wśród mieszkańców gett wściekłość i agresję. Jak uważa Bohdan Jałowiecki:

⁶ Dane pochodzą z artykułu B. Jałowieckiego, *Fragmentacja i prywatyzacja przestrzeni*. [W:] B. Jałowiecki, W. Łukowski (red.), *Gettoizacja polskiej*, s. 20-21.

⁷ B. Jałowiecki, M. Szczepański, *Miasto i przestrzeń*, s. 313.

⁸ B. Jałowiecki, *Fragmentacja i prywatyzacja*, s. 27.

[...] bunt młodych mieszkańców blokowisk będzie zdarzał się coraz częściej. Zaczyna się od „zwykłego” wandalizmu, zachowań agresywnych w stosunku do rówieśników, braku szacunku dla dorosłych, hałasowania, kradzieży w sklepach, agresji słownej wobec przedstawicieli instytucji, nauczycieli i pracowników socjalnych, walki pseudokibiców z policją, jawnego handlu narkotykami. Bezrobocie, wykluczenie, brak perspektyw będą powodowały eskalację tych zachowań, a blokowiska będą płonąć coraz częściej⁹.

Z drugiej strony, mieszkańcy „lepszyc dzielnic” starają się nie wchodzić w jakiegokolwiek kontakty z osobami z „podejrzanych obszarów”. Najprostszym sposobem omijania siebie jest niewchodzenie na „obce terytorium”. To tylko pogłębia i utrwala dalsze podziały społeczne. Wpływ atmosfery dzielnicy na jej mieszkańców jest duży, bowiem

[...] życie dzielnicy opiera się na zbiorowej milczącej konwencji regulującej przez kody języka i zachowań sposób bycia. [...] Mieszkańcy nadają jej specyficzny charakter poprzez codzienne praktyki. [...] Dla mieszkańców są one miejscem identyfikacji, przestrzenią półpubliczną, półprywatną, doskonale znaną i przyswojoną, dla przybyszów z innych dzielnic są przestrzeniami odróżnienia lub odniesienia¹⁰.

Specyfika kulturowa poszczególnych dzielnic nie jest niczym złym. Ważne, aby pomiędzy różnymi obszarami miasta istniały „pomosty” i nie była zerwana „żywa tkanka społeczna” łącząca poszczególne społeczności. Jeżeli bowiem nastąpi ucieczka w „prywatność”, wtedy bardzo trudno jest zachować wspólną przestrzeń publiczną. Prywatyzacja przestrzeni miejskiej zamyka ludzi o podobnych dochodach, wykształceniu i kapitale kulturowym w ich enklawach – nie dając wielkich możliwości kontaktu z „innymi”. To z kolei: powoduje osłabienie odpowiedzialności za „wspólne sprawy”, obniża poziom wzajemnego zaufania mieszkańców, powoduje wzrost napięć społecznych, stwarza atmosferę sprzyjającą konfliktom oraz niszczy wzajemną komunikację.

Jak twierdzi Zygmunt Bauman, doświadczenia z amerykańskich miast wskazują na istnienie stałej zasady:

[...] podejrzliwość w stosunku do obcych, brak tolerancji wobec inności, niechęć do cudzoziemców, żądania, by ich odizolować i wypędzić, podobnie jak historyczne przywiązania do „porządku i prawa” oraz obsesja na jego punkcie, wykazują najwyższe natężenie w najbardziej jednorodnych społecznościach lokalnych, gdzie starannie przestrzega się podziałów rasowych, etnicznych i klasowych¹¹.

W warunkach przestrzennej segregacji miejskiej na polu bitwy zostają już tylko wszechobecni i zagrażający „oni” oraz zatomizowane „ja” – w takim układzie zaczyna brakować miejsca na jakiegokolwiek „my”. To przyczynia się do dalszej zamiany demokracji obywatelskiej w spektakl urządzany przez wyalienowane elity

⁹ B. Jałowiecki, *Globalny świat metropolii*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa 2007, s. 27.

¹⁰ Jw., s. 384.

¹¹ Z. Bauman, *Globalizacja*, PIW, Warszawa 2000, s. 58.

dla obywateli sprowadzonych do roli biernych kibiców oglądających coraz mniej zrozumiałe przedstawienie. W takich okolicznościach w przestrzeni społecznej pozostają tylko: politycy, konsumenci, właściciele domów, zagubione jednostki, lokatorzy zamkniętych enklaw dobrobytu, mieszkańcy miejskich gett ubóstwa, ale nie ma miejsca dla aktywnych obywateli.

CZĘŚĆ VI

**Nierówności związane
z płcią, wiekiem, sprawnością**

Przestrzeń weryfikująca ciała

CIAŁO: REPREZENTACJA – MATERIALNOŚĆ

Jednym z obszarów badań podejmowanych w ramach socjologii ciała są nierówności społeczne. Najczęściej analizuje się je poprzez odwołanie się do takich pojęć, jak kapitał czy habitus, upowszechnionych przez Pierre’a Bourdieu (2005). W tym przypadku nierówności społeczne odnoszą się do tego: co kto robi ze swoim ciałem, czy i w jaki sposób je przekształca, jakie wykorzystuje do tego zasoby oraz w jaki sposób prezentuje swoje ciało. Mówiąc inaczej – zróżnicowanie społeczne dotyczy podejmowanych praktyk cielesnych wynikających z jednej strony z obowiązujących w określonych grupach społecznych norm i wzorców, a z drugiej strony z obiektywnych możliwości ich ucieleśniania¹.

Powyższa perspektywa skupia się, podobnie jak większość koncepcji dotyczących ciała, na jego reprezentacjach. W prezentowanym artykule natomiast chciałabym skoncentrować się na materialności ciała, na ciele traktowanym jako ciało, „mięso” i związanych z nim nierównościami. Tym samym artykuł mój wpisuje się w jeden z nurtów obecnych w socjologii ciała, nazywany czasami – w celu jego wyodrębnienia – socjologią ucieleśnienia (*sociology of embodiment*)². Autorzy reprezentujący ten nurt – Nick Crossley, Sarah Nettleton czy Thomas J. Csordas – odwołują się do fenomenologii, przede wszystkim tej autorstwa Merleau-Ponty’ego. Ciało jest przez nich traktowane jako narzędzie doświadczania świata. Przyjmują oni, że poprzez ciało rozumiemy świat i możemy w nim działać.

¹ O takim rozumieniu nierówności pisałam w artykule *Kapitał biologiczny jako źródło (re)konstrukcji nierówności społecznych* (2006), [w:] M. Korczyński, P. Pluciński (red.), *Konstrukcja czy rekonstrukcja rzeczywistości? Dylematy społecznego zaangażowania*, Poznań: Bogucki Wyd. Nauk., a także w książce *Socjologia ciała* (2009), Poznań: Wyd. Nauk. UAM.

² Howson i Inglis (2001: 301) uważają, że nurt ten jest ostatnim etapem rozwoju socjologii ciała, w którym odchodzi się od ciała rozumianego jako obiekt procesów i sił społecznych w kierunku doświadczenia, działania i intencji. A. Howson, D. Inglis (2001), *The body in sociology: tensions inside and outside sociological thought*, The Sociological Review, Oxford: Blackwell Publishing, 297-317.

PRZESTRZEŃ

Takie spojrzenie na ciało wymaga uwzględniania w analizach relacji między ucieleśnioną jednostką i przestrzenią, a także przedmiotami, które się w niej znajdują. Bowiem, jak zauważa Merleau-Ponty (2001: 159), nie należy

[...] utrzymywać, że nasze ciało jest w przestrzeni, tak samo zresztą jak nie należy mówić, że jest w czasie. *Zamieszkuje* ono przestrzeń i czas.

Nasze codzienne ucieleśnione doświadczenie jest zatem współtworzone przez przestrzeń.

Sposób organizacji przestrzeni wpływa na to: jak ludzie jej doświadczają, jakie mają relacje z przestrzenią, jak się w niej przemieszczają i jak pewnie się w niej czują (por. Curtis, Jones 1998: 649, za: Freund 2001: 698). Dobrze ilustruje to przykład przestrzeni miejskiej, której aranżacja decyduje między innymi o postrzeganiu ryzyka i poczuciu (nie)bezpieczeństwa jej użytkowników. W dużym mieście, które zdominowane jest przez transport samochodowy i projektowane zgodnie z jego potrzebami, najbezpieczniej czują się ci, którzy z niego korzystają, natomiast osoby, które w różny sposób są z niego wykluczone, odczuwają większe uczucie zagrożenia. Kierowca jadący drogą czuje się zatem o wiele pewniej niż pieszy usiłujący się przedostać na drugą stronę jezdni.

Przestrzeń kształtuje również interakcje między ucieleśnionymi jednostkami. Nie jest tylko miejscem, w którym się one odbywają, ale wpływa również na ich przebieg, jest aktywnym składnikiem społecznych relacji (por. Kitchin 1998: 344, zob. też: Freund, Martin 2001; Tickamyer 2000)³. Powracając do przytoczonego przykładu, zupełnie inny będzie charakter interakcji między kierowcami, a inny między kierowcą i pieszym. Przykład ten ilustruje również, że dla pełnego zrozumienia wpływu przestrzeni na interakcję należy traktować ją nie jako statyczną, ale w połączeniu z ruchem i czasem. Interakcje związane są bowiem w dużej mierze z przemieszczaniem się i z określonym rytmem życia społecznego.

I wreszcie, na czym przede wszystkim skupię uwagę w artykule, społeczna konstrukcja przestrzeni wpływa na doświadczanie ucieleśnionego „ja”, na sposób, w jaki odbieramy nasze ciało, jak się w nim czujemy i jak je oceniamy. Nie mam tu jednak na myśli wyglądu ciała (urody), lecz jego sprawność, predyspozycje, budowę. Materialność ciała w konfrontacji z przestrzenią staje się, co będę chciała pokazać, jednym z czynników (re)produkujących nierówności społeczne. Wynikają one jednak nie tyle z samego ciała, co ze sposobu organizacji przestrzeni, który tworzy określone możliwości i przeszkody dla ciała, tym samym umożliwia zaistnienie niektórym ciałom i uniemożliwia innym (Freund, Martin 2001: 204).

³ Również A. Giddens zwracał uwagę na wpływ przestrzeni na jednostkowe interakcje, jednak jego rozważania nie wpisują się do końca w podejście przyjęte przeze mnie w artykule. Zob.: A. Giddens (2003), *Stanowienie społeczeństwa*, Poznań: Wyd. Zysk i S-ka.

(NIE)DOSTĘPNOŚĆ PRZESTRZENI

Pierwszym rodzajem nierówności (re)produkowanych poprzez przestrzeń jest niedostępność pewnych miejsc dla określonych typów ciał. Najlepiej ilustruje to przykład osób niepełnosprawnych, w przypadku których sposób organizacji przestrzeni tworzy liczne bariery uniemożliwiające im dotarcie czy korzystanie z różnych miejsc.

Kitchin (1998: 345) twierdzi, że przestrzeń jest społecznie produkowana w taki sposób, żeby wykluczyć niepełnosprawne osoby, co odbywa się głównie na dwa sposoby: po pierwsze, przestrzenie są organizowane tak, żeby osoby niepełnosprawne wiedziały, gdzie jest ich miejsce i trzymały się tych „swoich miejsc”, a po drugie, przestrzenie są społecznymi tekstami, które komunikują osobom niepełnosprawnym, że są one „nie na miejscu” (*out of place*), mówiąc inaczej – nie pasują do danej przestrzeni. „Miasto nie jest bowiem tylko zbiorem budynków, dróg, parków i innej infrastruktury, ale jest też kulturowym tekstem, który czytamy i na który reagujemy” (Donald 1992, za: Kitchin 1998: 49).

Wydaje mi się jednak, że tym, co wyklucza osoby niepełnosprawne, nie są przede wszystkim kulturowe komunikaty, lecz sposób aranżacji przestrzeni niedostosowany do ich cielesnych „parametrów”. Zgadzam się z Freundem (2001: 700), że ważne są nie tyle pewne kulturowe znaki („oznaczniki” przestrzeni wskazujące np. na jej ekskluzywność), ale jej fizyczne cechy, które sprawiają, że ktoś czuje się wyalienowany, niepewny, „nie na miejscu”, cechy, które utrudniają lub uniemożliwiają bycie w danej przestrzeni. Nie chodzi zatem w tym przypadku o to, że osoba niepełnosprawna nie pasuje do danego miejsca ze względów estetycznych czy prestiżowych, ale że nie jest ona w stanie fizycznie dotrzeć do danego miejsca, czy się w nim poruszać⁴.

To wykluczanie osób niepełnosprawnych dotyczy zarówno samej przestrzeni, jak i organizacji relacji społecznych w przestrzeni, czego najlepszym przykładem jest transport publiczny niedostosowany w dużej mierze do potrzeb osób niepełnosprawnych. Zatem, jak twierdzi Kitchin (1998: 347), segregacja w przestrzeni propaguje i reprodukuje pozycję oraz status niepełnosprawnych osób.

Osoby niepełnosprawne nie są jedyną grupą, dla której pewne przestrzenie – ze względu na cielesność – są niedostępne. Innym przykładem są dzieci, które ze względu na swój niski wzrost nie mogą wejść na przykład do hurtowni, w których używa się wózków widłowych czy skorzystać ze wszystkich karuzeli w wesołym miasteczku. W ich przypadku niedostępność określonych miejsc wynika, jak można przypuszczać, głównie ze względów bezpieczeństwa. Nie zmienia to jednak statusu

⁴ Można oczywiście wyobrazić sobie mało poprawną politycznie sytuację, w której ze względów prestiżowych bądź estetycznych np. deweloper w taki sposób konstruuje przestrzeń, aby niemożliwy był dostęp dla osób niepełnosprawnych czy starszych.

dzieci, które nie są, podobnie jak osoby poruszające się na wózkach, pełnoprawnymi uczestnikami społecznych przestrzeni.

DOŚWIADCZANIE PRZESTRZENI

Źródłem nierówności może być nie tyle fizyczna (nie)dostępność przestrzeni, co sposób jej doświadczania. Jak zauważa Freund (2001: 697), przestrzeń może być *fizycznie* dostępna, lecz może być *doświadczana* jako opresywna. W zależności od tego, jak ucieleśniona jednostka czuje się w danej przestrzeni, może być ona doświadczana jako przyjazna albo jako wroga. Będzie to uzależnione od tego, w jaki sposób jednostka doświadcza w danej przestrzeni swojego ciała, w jaki sposób przestrzeń wpływa na jakość ucieleśnienia (*quality of embodiment*) (Freund 2001: 699). Wysoką jakość ucieleśnienia będą odczuwały te jednostki i grupy, które dobrze czują się w danej przestrzeni, dla których dana przestrzeń została stworzona, które fizycznie „pasują” do niej. Niska jakość ucieleśnienia będzie się natomiast odnosić do tych, którzy zostali z danej przestrzeni wykluczeni, którzy odbierają ją jako „opresywną”.

Jakość ucieleśnienia może być rozpatrywana jako stały atrybut jednostki. Słuszniejsze jednak wydaje się traktowanie jej jako pewnego *continuum*. W tym przypadku jakość ucieleśnienia będzie zależeć, po pierwsze, od miejsca, w którym aktualnie znajduje się jednostka, po drugie od aktualnej kondycji jej ciała. Kondycja ta związana jest częściowo z wiekiem jednostki, który również wpływa na jakość ucieleśnienia. W trakcie biografii zmienia się bowiem dostępność określonych miejsc i jakość ich doświadczania. Początkowo rośnie liczba miejsc, które stają się dla jednostki dostępne, zakaz dotyczący dzieci dezaktualizuje się, gdy dziecko dorasta i rośnie. Starzenie się sprawia jednak, że pewne obszary znów stają się niedostępne. Starość i związane z nią zmiany cielesności mogą bowiem spowodować, że przestrzeń, która kiedyś była „przyjazna”, staje się „nieprzyjazna”, potencjalnie niebezpieczna czy niekomfortowa (Freund 2001: 699).

Doświadczanie ciała w przestrzeni pozwala zatem weryfikować je. W pewnym sensie przestrzeń odgrywa rolę podobną do lustra, w którym kontrolujemy jednak głównie wizerunek ciała, tu natomiast weryfikacji poddana zostaje raczej jego materialność. Przestrzeń pozwala więc poznać ograniczenia ciała zarówno indywidualne, jak i społeczno-kulturowe. W pierwszym przypadku mogą mieć one charakter chwilowy lub trwały i odnoszą się do sytuacji, w których konkretnie ja (moje ciało) nie mogę czegoś zrobić, na przykład nie mam siły otworzyć ciężkich drzwi lub złamana noga uniemożliwia mi poruszanie się. Ograniczenia społeczno-kulturowe informują natomiast, gdzie, do jakiego miejsca nie pasuję, pozwalają sprawdzić, czy i na ile wypełniam pewne normy odnoszące się do ciała.

WERYFIKACJA CIAŁA

Najsilniej poczucie nieadekwatności swojego ciała w stosunku do przestrzeni odczuwają, jak wspomniałam, osoby niepełnosprawne. I choć coraz częściej stosuje się różnego rodzaju ułatwienia dla osób poruszających się na wózkach, przykładem są na przykład podjazdy i windy w instytucjach publicznych czy niskopodłogowe środki transportu, to ciągle jest wiele miejsc, do których mają oni utrudniony czy uniemożliwiony dostęp. W przypadku Poznania wyrazistym tego przykładem jest Kaponiera, gdzie piesi muszą skorzystać z przejścia podziemnego, w obrębie którego nie ma żadnych ułatwień dla niepełnosprawnych.

W przypadku osób poruszających się na wózkach istotne wydaje się również podkreślenie, że sposób organizacji przestrzeni ogranicza ich swobodę, możliwość wyboru i spontaniczność. Po pierwsze, jak już zaznaczyłam, wiele miejsc jest dla nich niedostępnych, po drugie – często są oni skazani na pomoc drugih osób i po trzecie – często muszą wcześniej zaplanować, gdzie i którędy będą się przemieszczać⁵. Ograniczenia te, choć same nie mają charakteru cielesnego, wynikają właśnie z braku dostosowania przestrzeni do ich cielesności, z projektowania ich z myślą o określonych wzorcach cielesności.

Miejska przestrzeń jest opresyjna nie tylko dla osób poruszających się na wózkach, ale także dla osób słabo widzących czy niewidomych. Współczesna kultura o wzrokocentrycznym charakterze dyskryminuje tych, którzy nie mogą posługiwać się zmysłem wzroku. Miasto wytwarza co prawda wiele dźwięków, które z pewnością są pomocne w identyfikowaniu przestrzeni oraz jej elementów, ale równocześnie tworzy pewien komunikacyjny szum. Niewiele jest natomiast ułatwień skierowanych bezpośrednio do osób niewidomych, takich jak sygnalizacja dźwiękowa na przejściach dla pieszych.

W pewnym sensie za niepełnosprawne można uznać starsze osoby, które mają problemy z poruszaniem się. Przestrzeń miejska, której głównie poświęcam uwagę, również dla nich nie jest przyjazna. Wręcz przeciwnie, niemal na każdym kroku przypomina osobom starszym o ograniczeniach ich cielesności. Dobrym przykładem są krótkie światła na przejściach dla pieszych. Według Freunda (2001: 697) odzwierciedlają one organizację czasoprzestrzeni, która faworyzuje tych, którzy są szybcy i zwinni, a upośledza tych, którzy tacy nie są. W konsekwencji starsze osoby rezygnują czasami z wychodzenia z domu albo z niektórych tras z obawy, że nie zdążą przejść przez ulicę. Innym przykładem niedostosowania przestrzeni miejskiej do (ciał) osób starszych są wysokie stopnie w środkach komunikacji publicznej (tramwaje jeżdżące ulicą Dąbrowskiego w Poznaniu, z których, m.in. ze względu na obecność rynku, korzysta dużo starszych osób).

⁵ Częściowo z podobnym rodzajem wykluczenia z przestrzeni spotykają się osoby, najczęściej kobiety, z wózkami, ponieważ nie wynika to jednak z ich cielesności, lecz roli społecznej, nie zajmują się tym wątkiem.

Przykład związany z przechodzeniem przez jezdnię pokazuje, że jedną z cech przestrzeni miejskiej, do której należy się dostosować, jest szybkość. Nie dotyczy ona jedynie przemieszczania się, ale także komunikowania się ludzi, wchodzenia w krótkotrwałe interakcje. Mogą one mieć zarówno charakter usługowy (np. McDonald's), służbowy, jak i prywatny (np. krótka rozmowa w windzie). W tym kontekście Paterson i Hughes (1999: 605) zwracają uwagę na status osób z wadami wymowy, na przykład jaskających się, które nie wpisują się w szybkość dzisiejszej komunikacji. Osoby te często rezygnują z podjęcia konwersacji, gdyż poprzez swoją cielesność nie spełniają norm jej dotyczących. Osoby jaskające się zatem, podobnie jak osoby starsze, choć z zupełnie innych powodów, nie pasują do rytmu społecznego życia.

Odwołując się do etymologii angielskiego słowa *disabled*, oznaczającego *not being able to*, warto zauważyć, że pojęcie niepełnosprawności (szczególnie rozpatrywane w kontekście przestrzeni) można rozumieć znaczenie szerszej niż zazwyczaj to czynimy. W tym znaczeniu niepełnosprawność będzie pewną społeczno-kulturową konstrukcją, *continuum*, na którym jest się niepełnosprawnym w różnych sferach życia i w różnym stopniu⁶. Oznacza to, że wiele osób ma odbiegające od normy odmienne ciała, które nie są łatwo przystosowalne do „standardowej” przestrzennej aranżacji. Bycie bardzo wysokim lub niskim, chudym lub grubym może być dyskwalifikujące w kreowanym dla uniwersalnego rozmiaru społeczno-materialnym środowisku. Zatem tak rozumiana niepełnosprawność nie dotyczy „kilku” (rodzajów) ciał, chorych czy starych, lecz wielu ciał; przestrzeń i przedmioty ją wypełniające są bowiem przystosowane do ograniczonej różnorodności ciał (Freund 2001: 692).

Osoby, które nie „wpisują się” w daną przestrzeń, odczuwają niedopasowanie swoich ciał, ich nieadekwatność. Przykładem mogą być osoby bardzo wysokie, których ciała dosłownie nie pasują do przestrzeni przeznaczonej na nogi na przykład w samolocie, do długości łóżek czy wysokości kuchennego blatu. Także osoby leworęczne mogą mieć poczucie nieadekwatności swojego ciała ze względu na jego niedopasowanie do używanych na co dzień przedmiotów. Nietypowe wymiary ciała wiążą się często również z upokorzeniem, co ilustruje zmuszanie osób otyłych do wykupienia dwóch miejsc w samolocie. Podobno upokorzenie spotyka niepełnosprawnego, który nie ma dostępu do toalety.

(NIE)OBECNOŚĆ CIAŁA W PRZESTRZENI

Niedopasowanie przestrzeni i ciała czyni, jak wynika z podanych przykładów, te drugie widocznymi. Odwołując się do fenomenologii, można powiedzieć, że przestrzeń będzie w tym przypadku produkowała „żywą, ale niechcianą” świadomo-

⁶ W tym znaczeniu niepełnosprawność jest podobna do piętna w rozumieniu Goffmana (2005). Tu jednak większy nacisk położony zostaje na konfrontację ciała z przestrzenią, podczas gdy w przypadku Goffmana istotniejsze są interakcje.

mość (niepełnosprawnego) ciała (Paterson, Hughes 1999: 603). Właściwe wydaje się tutaj odwołanie do pojęcia *dys-appearance* Ledera (1990: 90), które oznacza, że świadomość ciała, jego „pojawienie się” zazwyczaj wiąże się z jego patologiczną czy dewiacyjną formą. Na co dzień bowiem choć poprzez ciało doświadczamy świat i jest ono obecne w każdym naszym działaniu, równocześnie – paradoksalnie – jest ono nieobecne, zapominamy o nim.

Dopasowanie ciała i przestrzeni umacnia doświadczanie ciała poprzez jego nieobecność. Ciało, które staje się zintegrowane z otoczeniem, jest ciałem niezauważalnym, nieobecnym, niepoddawany urefleksyjnieniu. Świadomość własnego ciała i jego ograniczeń rodzi się w przestrzeni, w której jednostka ma problemy z poruszaniem się, ze swobodnym jej używaniem. Rodzaj obecności ciała, o którym pisze Leder, powoduje przerwanie codziennego rytmu życia, skoncentrowanie uwagi na ciele, wzbudza poczucie wyobcowania zarówno z przestrzeni, jak i własnego ciała.

Z tego punktu widzenia w przypadku każdej jednostki przestrzeń można podzielić na te, w których jej ciało będzie nieobecne i te, które czynią je widocznym. O podziale tym decyduje zarówno aranżacja przestrzeni, jak i jej współużytkownicy. Społeczna konstrukcja przestrzeni wpływa na to, że nieobecność ciała częściej będą odczuwały te osoby, których cielesność wpisuje się w obowiązujące normy. Te, których cielesność od nich odbiega, częściej będą „narażone” na uświadamianie sobie swojego ciała, jego ograniczeń i nieadekwatności. By tego uniknąć, część osób ogranicza się do tych obszarów i interakcji, które umożliwiają zapominanie o ciele. Tym samym dochodzi nie tylko do wykluczania „innych” ciał z przestrzeni, ale i samowykluczania, co nie sprzyja przeobrażeniu przestrzeni tak, by była dostępna dla większej różnorodności ciał.

(Re)PRODUKOWANIE SPOŁECZNYCH NIERÓWNOŚCI

Według Tickamyer (2000: 806), przestrzeń jest społecznie konstruowana w taki sposób, by wcielić te same zasady i procesy co inne społeczne instytucje, tym samym tworzy i reprodukuje społeczne hierarchie oraz nierówności. Aranżacja przestrzeni jest zarówno produktem, jak i źródłem innych form nierówności. Pierwszym ich przejawem jest dopuszczanie bądź nie określonych typów ciał (osób) do danych przestrzeni. W konsekwencji fizyczna dostępność określonych miejsc (re)produkuje proces wykluczania konkretnych grup społecznych, na przykład niepełnosprawnych czy starszych. Po drugie, sposób organizacji przestrzeni wpływa na jakość ucieleśnienia i, co z tym związane, poczucie adekwatności własnego ciała.

W obu przypadkach podkreślić należy, że wykluczenie czy sposób doświadczania przestrzeni, również własnego ciała, nie wynika z cielesności jednostki, ale z obowiązujących norm i konwencji, które dopuszczają jedynie określone wzorce

cielesności i nie są przyjazne dla „innych” ciał. Zatem, to nie samo ciało staje się tu źródłem nierówności, co społeczna organizacja przestrzeni.

Kwestia przestrzeni jest często ignorowana w socjologii ciała. Jeśli już się pojawia, to najczęściej w kontekście osób niepełnosprawnych. Tymczasem, jak się wydaje, powinno poświęcić się jej więcej uwagi, i to zarówno teoretycznie, jak i w praktycznych działaniach. Mogłoby to zaowocować wprowadzeniem licznych rozwiązań, które stworzyłyby przestrzeń przyjazną różnym rodzajom ciał. Bez wątpienia działania takie pojawiają się już, przykładem są wspomniane podjazdy dla osób niepełnosprawnych, niskopodłogowe autobusy, a także przedmioty tworzone z myślą o osobach leworęcznych. Niemniej jednak, szczególnie w kontekście starzenia się społeczeństwa, konieczna wydaje się dalsza (re)konstrukcja przestrzeni.

LITERATURA

- Bourdieu P. (2005). *Dystynkcja*, Warszawa: Wyd. Nauk. Scholar.
- Curtis S., Jones J.R. (1998). *Is there a place for geography in the analysis of health inequality?*, *Sociology of Health and Illness*, 20(5), 645-672.
- Donald J. (1992). *Metropolis: the city as text*. [W:] R. Bocoock, K. Thompson (red.), *Social and Cultural Forms of Modernity*, Cambridge: Polity Press, 417-470.
- Freund P. (2001). *Bodies, Disability and Spaces: the social model and disabling spatial organizations*, *Disability & Society*, Vol. 16, No. 5, 689-706.
- Freund P., Martin G.T. (2001). *Moving bodies: injury, disease and the social organization of space*, *Critical Public Health*, Vol. 11, No. 3, 203-214.
- Goffman E. (2005). *Piętno*, Gdańsk: GWP.
- Jakubowska H. (2009). *Socjologia ciała*, WN UM, Poznań.
- Kitchin R. (1998). 'Out of Place', 'Knowing One's Place': *space, power, and the exclusion of disabled people*, *Disability & Society*, Vol. 13, No. 3, 343-356.
- Leder D. (1990). *The Absent Body*, Chicago: Univ. of Chicago Press.
- Merleau-Ponty M. (2001). *Fenomenologia percepcji*, Warszawa: Fund. Aletheia.
- Paterson K., Hughes B. (1999). *Disability Studies and Phenomenology: the carnal politics of everyday life*, *Disability & Society*, Vol. 14, No. 5, 597-610.
- Tickamyer A.M. (2000). *Space Matters! Spatial Inequality in Future Sociology*, *Contemporary Sociology*, No. 29, 805-813.

ANNA KOTLARSKA-MICHALSKA

Przejawy marginalizacji i wykluczenia ludzi starych

WSTĘP

Celem niniejszego opracowania jest dokonanie przeglądu badań socjologicznych i gerontologicznych, w których zostały przedstawione wyraźne dowody świadczące, że proces marginalizacji osób w starszym wieku jest zjawiskiem społecznym, a wykluczanie tej kategorii wieku z możliwości grania wielu ról społecznych jest zdiagnozowanym faktem. Drugim celem jest wskazanie, w jakich rolach i w jakich aspektach zjawisko marginalizacji jest postrzegane przez badaczy, a w jakich przez osoby w wieku starszym. Trzecim celem opracowania jest zwrócenie uwagi na występujące deficyty wiedzy socjologicznej dotyczącej marginalizacji tej kategorii wieku w przestrzeni publicznej i instytucjonalnej.

Proces marginalizowania się jednostek, grup, zbiorowości społecznych ma niewątpliwie charakter historyczny. Jak wskazują liczne opracowania, w każdym okresie historycznym inne kryteria decydowały o tym, czy jednostki noszące znamiona inności mogły pozostać w ramach określonej zbiorowości i dlaczego zbiorowość ta nie mogła zaakceptować je jako pełnoprawnych członków. Jednostki noszące znamiona inności, niepasujące do wyraźnie określonych cech danej zbiorowości nie mieściły się też w określonym „obszarze tolerancji” norm, wartości, zasad postępowania, stylu życia i stylu zdobywania środków na życie. Analizując przejawy marginalizacji społecznej i wykluczenia, należy uwzględnić takie fakty społeczne, które świadczą, iż określona kategoria społeczna – w tym przypadku kategoria ludzi starych – jest w trakcie zmiany swego statusu społecznego, uczestniczy w procesie staczania się w dół drabiny społecznej albo na jej pobocze. Jeśli mówimy o kategoriach marginalizowanych przez społeczeństwo, zakładamy też, że chodzi o wskazanie udziału (sprawstwa) innych grup czy kategorii w utrudnianiu dostępu do określonych dóbr czy uczestnictwa w obszarach wyznaczających pozycję społeczną. Kategoria ludzi starych jest niewątpliwie marginalizowana w wielu wymiarach życia społecznego nie tylko z powodu dość głęboko zakorzenionych

stereotypów na temat starości, ale również z powodu aktualnie panującej mody na młodość, piękne ciało i sukces życiowy.

W analizie przejawów marginalizacji można posługiwać się wieloma propozycjami definicyjnymi, ale też można rozważyć propozycję ujmowania tego zjawiska w konkretnych wymiarach. A. Silver, autorytet w dziedzinie badań nad marginalizacją, proponuje szerokie podejście do tego zagadnienia i wylicza ważne obszary uczestnictwa, w których osoba czy grupa może być wyłączona (lub sama się wyłącza). Należą do nich: (a) pełnia życia, czyli praca i zarobki, (b) własność, kredyt lub ziemia, (c) dom, (d) minimalny poziom spożycia, (e) oświata, umiejętności i życie kulturalne, (f) świadczenia społeczne, (g) obywatelskość i równość wobec prawa, (h) uczestnictwo w urządzeniach demokratycznych, (i) dobra publiczne, (j) przynależność do narodu lub do dominującej grupy etnicznej, (k) rodzina, (l) ludzkie traktowanie, szacunek, (ł) poczucie spełnienia swej roli, (n) zrozumienie przez innych. Lista ta mogłaby być znacznie dłuższa, gdyby uwzględnić stosowne deklaracje praw: człowieka, kobiet, dzieci, ludzi niepełnosprawnych czy deklaracje praw innych grup społecznych (Silver, za: Kowalak 1998: 34). Zastosowanie tak szerokiej definicji marginalizacji jest możliwe, jeśli dysponujemy wystarczającymi wynikami badań diagnostycznych, pozwalającymi na jednoczesną analizę wszystkich wskaźników. Ze względu na fakt, że dotychczasowa wiedza socjologiczna na temat przejawów marginalizacji i wykluczenia ludzi starych jest fragmentaryczna, w niniejszym artykule uwaga zostanie skoncentrowana na tych przykładach, które dobitnie świadczą, że proces ten w polskiej rzeczywistości ma miejsce.

Analiza procesu marginalizowania się niektórych kategorii społecznych może być przeprowadzona z uwzględnieniem kryteriów *stricte* ekonomicznych. Taki sposób proponują J.P. Fitoussi i P. Rosanvallon, którzy na podstawie analizy współczesnego społeczeństwa francuskiego dostrzegają występowanie nowych nierówności społecznych. Źródłem ich jest narastanie nieprzejrzystości społecznej. Pojęcie to odnosi się do transformacji sposobów różnicowania i hierarchizacji, które nie mają charakteru zbiorowego i stają się bardziej zindywidualizowane i zmienne, co powoduje, że większość czynności życia codziennego wymyka się ścisłej kategoryzacji. Zatem żadna struktura ani nie jest zadowalająca, ani nie ma już absolutnej mocy wymuszającej (Fitoussi, Rosanvallon 2000: 19). Kategorie społeczno-zawodowe, ich zdaniem, nie odnoszą się już do zastygłych hierarchii, a rozregulowanie gospodarki i wzrost bezrobocia potęgują trudności w odszyfrowywaniu społeczeństwa.

Kategorie marginalizowane przez społeczeństwo to kategorie powstające na skutek odrzucenia, wyraźnego pomijania w dostępie do określonych dóbr i wartości, do określonych obszarów aktywności (czy uczestnictwa) w życiu społecznym. Są to kategorie, które odczuwają skutki gorszej sytuacji, ale mają świadomość siły wypychającej je na margines społeczny. W przypadku osób w starszym wieku „owo” oddalenie od starej pozycji może być bardzo bolesne i trudno „naprawialne”. Starzy ludzie są nie tylko marginalizowani, ale również sami uczestniczą w procesie wy-

cofywania się z ważnych form aktywności. Marginalizowanie się jest niewątpliwie procesem oddalania się od miejsca zajmowanego wcześniej, miejsca, z którym człowiek identyfikował się przez jakiś czas; jest procesem staczania się, powolnego lub bardziej gwałtownego, niekoniecznie uświadamianego przez jednostkę. Proces ten może być skutkiem jednoczesnego działania wielu czynników makrospołecznych i mikrospołecznych, uświadamianych, jak i nieuświadamianych, subiektywnych i obiektywnych, jawnych i ukrytych. Podobnym terminem, pomocniczo używanym w opisie zjawiska marginalizacji, jest ekskluzja rozumiana jako wyłączenie oraz odłączenie, czyli oddalenie się od grupy, od jej form życia grupowego. W wyjaśnianiu wyizolowania społecznego używa się również terminu wykluczenie. Jak twierdzi M. Oliwa-Ciesielska (2004: 26),

[...] wyizolowanie społeczne jest długotrwałym procesem, który nie wskazuje jednoznacznie, iż jednostka w danym czasie zostaje wykluczona ze społeczeństwa. Istotne jest przy tym, że proces stawania się wyizolowanym jest często nieuświadamiany przez osoby dotknięte tym problemem, co oznacza, że jednostki nie mogą jednoznacznie wskazać, że pewne wydarzenia życiowe z przeszłości wpłynęły na ich stan.

Marginalizację społeczną można rozumieć jako

[...] stan wykorzenienia, nieuczestnictwa jednostek lub grup w instytucjonalnym porządku społecznym oraz procesy, które do owego stanu prowadzą (Kwaśniewski 1997: 7).

Można też marginalność traktować jako brak uczestnictwa jednostek i grup społecznych w tych sferach życia, w których uzasadnione jest – stosownie do określonych kryteriów – oczekiwanie, że jednostki te i grupy będą w nich uczestniczyły (Kowalak 1996: 23). Wyliczenie wszystkich kryteriów identyfikujących każdą możliwą osobę czy grupę marginalną w każdych okolicznościach jest zadaniem niemożliwym, gdyż zidentyfikowanie marginalności każdej odrębnej grupy – istniejącej w określonym środowisku i czasie – wymaga zastosowania odmiennych kryteriów i odmiennych ich kombinacji. Ponadto istnieją specyficzne rodzaje marginalności warunkowane przyczynami: społecznymi, ekonomicznymi, psychologicznymi, kulturalnymi i ideologicznymi (Kowalak 1996: 25-35). W przypadku osób w starszym wieku trudno rozstrzygnąć bez badań empirycznych, jak silne i jak głębokie są przejawy marginalizacji oraz w ilu jednocześnie zakresach zjawisko to zachodzi. Czy już mamy do czynienia z wykluczeniem bądź tylko z marginalizacją pod jednym czy kilkoma względami jednocześnie.

Marginalizacja jest procesem, który może być analizowany jako przyczyna i jako skutek oraz jako stan, który istnieje w konkretnym czasie. Sugeruje to, że można ją poddawać analizie w ujęciu statycznym i dynamicznym. Ponad wszelką wątpliwość marginalizację, a raczej marginalność można rozpatrywać, odnosząc ten stan do czegoś, do jakiejś sytuacji czy porządku aksjonormatywnego. Przyjmuje się – jest to wyraźne i czytelne w polityce społecznej – że marginalność istnieje pod jakimś

względem, bowiem trudno mówić o marginalności w ogóle. Niejako z konieczności musi być ona definiowana czy diagnozowana jako sytuacja określonej grupy lub kategorii, odbiegająca od przyjętych norm: prawnych, ekonomicznych, kulturalnych, religijnych, zawodowych, towarzyskich czy edukacyjnych (Kotlarska-Michalska 2005a: 71). Jeśli mówimy o procesie marginalizowania się kategorii społecznych, to możemy przyjąć kryteria dające podstawę orzekania o początkowym stadium, zaawansowanym i końcowym stadium tego procesu. Takimi kryteriami pozwalającymi na diagnozowanie tego procesu są między innymi czynniki:

- 1) ekonomiczne,
- 2) partycypacyjne,
- 3) etyczne,
- 4) adaptacyjne,
- 5) innowacyjne,
- 6) skutkowe,
- 7) składające się na samopoczucie społeczne,
- 8) określające miejsce w społeczeństwie,
- 9) aktywności życiowej,
- 10) składające się na zaradność życiową,
- 11) składające się na bilans życiowy (Kotlarska-Michalska 2005: 73).

Budowa precyzyjnej skali marginalizacji jest zadaniem dość skomplikowanym, gdyż trudno jest w jednym pomiarze uwzględnić jednocześnie wszystkie istotne czynniki i trudno jednocześnie zbadać tak bardzo zróżnicowaną populację ludzi starszych o tak wielkiej rozpiętości wieku, populację ludzi różniących się pod wszystkimi ważnymi cechami, które wyznaczają prestiż społeczny, są źródłem autorytetu i pozycji społecznej.

Jak twierdzi T. Kowalak (1998: 27), marginalność jest pojęciem relatywnym i wymaga odniesienia do innych grup społecznych, co rodzi wątpliwość, jak w ogólny sposób określić płaszczyznę odniesienia, obszar społeczny, wobec którego jakaś grupa jest marginalna. Można natomiast, jego zdaniem, orzekać o głębokości marginalności na podstawie stopnia, w jakim dana osoba lub grupa społeczna jest: (a) pozbawiona władzy, uprawnień, możliwości wyboru, dostępu do dóbr materialnych i kulturalnych, możliwości wypoczynku, (b) do czegoś zmuszona, dyskryminowana i/lub napiętnowana, (c) bezradna i pozbawiona pomocy.

MARGINALIZACJA LUDZI STARYCH W ŚWIELE BADAŃ SOCJOLOGICZNYCH

Przyjmując, że marginalność jest pojęciem relatywnym, możemy zjawisko wyko-rzeniania i spychania na peryferie ludzi starych ujmować w relacji do młodego pokolenia, traktując marginalizację jako proces polegający na pozbawianiu ludzi

starych dostępu do pewnych obszarów aktywności – zarezerwowanych głównie dla młodszych kategorii wieku. W dalszej części artykułu postaram się wskazać, w jakich obszarach tak rozumiana marginalizacja (czy jej przejawy) ma miejsce.

Przyjmując za T. Kowalakiem, że o głębokości marginalizacji orzekać możemy na podstawie stopnia dostępu do dóbr materialnych i kulturalnych, możemy stwierdzić, że ten dostęp do niektórych instytucji jest bardzo ograniczony (np. do dyskoteki czy innych miejsc, które są wyraźnie adresowane dla ludzi młodych). Ludzie starzy są często zmuszani do korzystania z określonego typu instytucji, nie mając wyboru i jednocześnie nie mając informacji o swoich prawach. Biorąc pod uwagę kryteria ekonomiczne, możemy stwierdzić, że osoby starsze, dysponujące niskimi dochodami, nie stanowią kategorii nabywców określonych dóbr konsumpcyjnych ale też nie odgrywają ról towarzyskich w salonach, nie uczestniczą w instytucjonalnym życiu kulturalnym, nie są nabywcami luksusowych dóbr kulturalnego użytku. Nie występują też w roli biorcy kredytów, gdyż nie spełniają dyktowanych przez banki kryteriów dochodowych (Kotlarska-Michalska 2005a: 75).

Kategorią marginalizowaną przez społeczeństwo i marginalizującą się jest kategoria przegranych życiowo, w której znajdują się jednostki z ujemnym bilansem życiowym, najczęściej niemożące odnaleźć się w nowym porządku społecznym. Do kategorii tej należą osoby starsze, które nie akceptują narzuconych nowych reguł gry, nie potrafią przystosować się do nowych wartości, a właściwie do braku wartości, a jednocześnie są przywiązane do starych sposobów postępowania. Do kategorii marginalizowanej przez społeczeństwo zaliczyć można tzw. przegranych życiowo. Z jednej strony są to niezaradni, pozbawieni zasad pragmatyzmu, kierujący się uczciwością, prostolinijnością i szczerością w stosunkach międzyludzkich, a z drugiej strony są to jednostki przyzwyczajone do czytelnych reguł redystrybucji dóbr społecznych, nagradzania za te przymioty charakteru, z których uczyniły credo życiowe. Ta kategoria sytuuje się na drugim biegunie w stosunku do kategorii wygranych życiowo i wobec nich może mieć poczucie bycia gorszą i marginalizowaną. Za kategorię marginalizowaną uważać się może zbiorowość ludzi niezdolnych do adaptacji, mając świadomość, że jest jednocześnie biegunową wobec kategorii ludzi zdolnych do adaptacji. Kolejną kategorią jest grupa ludzi „niezaradnych życiowo”, przeciwstawiona kategorii zaradnych, sprytnych, potrafiących znaleźć się w każdej sytuacji wymagającej zmiany reguł gry. Starzy ludzie o ujemnym bilansie życiowym są bardziej niż ludzie nadal pracujący i aktywni w rolach społecznych marginalizowani przez fakt, że już nie mają szansy odbudowy swojej pozycji wcześniejszej i nie mają już sposobności, aby się „odegrać”. Pozostaje już im tylko rola podwójnego przegranego – i z wiekiem, i z rolą.

Specyfika polskiej marginalizacji polega na tym, że główną jej przyczyną jest ubóstwo generujące wycofywanie się z ról społecznych i coraz silniejsze wchodzenie w role niechciane i nieakceptowane społecznie. Ubóstwo polskie jest wielowymiarowe i dla niektórych kategorii jest początkiem procesu marginalizacji, dla innych

skutkiem wcześniejszego wycofania się z ról zawodowych i społecznych (niezależnie od faktu, czy owo wycofanie nastąpiło z wyboru czy z konieczności). Ubodzy w starszym wieku o niskich dochodach i niskim stopniu samoobsługi oraz niskich aspiracjach życiowych – o małych możliwościach samorealizacji, o małym stopniu wpływu na swój los – są bardziej niż inni w ich wieku „skazani” na przeżywanie dyskomfortu życiowego.

Z pewnością do kategorii marginalizowanej należą niepełnosprawni. Podobnie jak inne kategorie społeczne są oni zbiorowością bardzo zróżnicowaną zarówno pod względem cech psychofizycznych, jak i pod względem aktywności społecznej, położenia ekonomicznego i pozycji społecznej. Znaczna część tej licznej zbiorowości ulega procesom marginalizacji lub na skutek przyjętych postaw wobec życia marginalizuje się. W jej skład wchodzi niepełnosprawni upośledzeni statusowo, bierni życiowo oraz wyizolowani. Wyróżnienie tych kategorii, a raczej podkategorii wśród niepełnosprawnych, jest uzasadnione faktem, że różnią się oni znacznie od pozostałej części dość licznej zbiorowości określanej mianem niepełnosprawnych. Różnice te wyznaczają czynniki partycypacji społecznej na poziomie indywidualnym, rodzinnym, instytucjonalno-organizacyjnym. Autorki badań ogólnopolskich nad syndromem niepełnosprawności w Polsce (Ostrowska, Sikorska 1996) dokonały analizy typowych wzorów kumulowania się poszczególnych barier życiowych tej kategorii społecznej. Ich zdaniem społeczna marginalizacja może być wynikiem różnych kompozycji czynników, co pociąga za sobą różne mechanizmy wypadania na margines społeczny. Wśród niepełnosprawnych kategorię „upośledzonych statusowo” tworzą starsze kobiety na wsi, niemające dostępu do rehabilitacji medycznej, również niepełnosprawni ze statusem inwalidy, biedni i pozbawieni pomocy ze strony rodziny oraz instytucji. Odczuwają one zagrożenie biedą i częściej reprezentują postawę pesymistyczną wobec życia. Jak wynika z badań ogólnopolskich, w tej kategorii pozostaje 20% ogółu niepełnosprawnych i mają oni najwyższy wskaźnik marginalizacji wynikający raczej z niskiej pozycji społecznej. Doświadczają oni najgłębszej marginalizacji, gdyż na ograniczenia sprawności fizycznej nakładają się ograniczenia w zakresie pomocy i upośledzenie w zakresie statusu społecznego. W tym typie niepełnosprawni tkwią w błędnym kole marginalizacji (Ostrowska, Sikorska 1996: 196). Druga kategoria marginalizowana i marginalizująca się od społeczeństwa to „wyizolowani”, którzy stanowią około 28% ogółu niepełnosprawnych. Do tej kategorii należą ludzie z największymi ograniczeniami sprawności fizycznej. Ich dochody są zbliżone do średniej całej populacji. Na skali ogólnej marginalizacji zajmują przeciętną pozycję. Są to jednostki najbardziej przywiązane do mieszkania ze względu na bariery architektoniczne, ale przede wszystkim z powodu trudności w samodzielnym poruszaniu się poza domem. W tej kategorii przeważają kobiety niepełnosprawne, które mają poczucie izolacji społecznej i reprezentują postawę pesymistyczną wobec życia. Ten typ tworzą osoby najbardziej upośledzone zdrowotnie, co powoduje ich izolację,

jednak nie jest to grupa najsilniej zdeprymowana pod względem materialnym (Ostrowska, Sikorska 1996: 198).

Badania nad polską niepełnosprawnością ujawniły nie tylko istniejące rozwarstwienie w tej kategorii społecznej, ale również fakt, że proces marginalizacji rzadko przybierał ekstremalne formy, gdyż istniejące systemy zabezpieczeń społecznych gwarantowały wsparcie zapobiegające nędzy, ale nie tworzyły wystarczających warunków do budowania właściwych relacji ze społeczeństwem. Kolejne badania z 1999 r. potwierdziły częste przypadki kumulowania się różnych wymiarów upośledzenia zdrowia oraz marginalizacji materialnej wśród niepełnosprawnych (Ostrowska, Sikorska, Gąciarz 2001: 38).

Przejawy odrzucenia i marginalizacji osób w starszym wieku można wyraźnie zauważyć w narzuconym typie zamieszkania – z konieczności w domu pomocy społecznej – instytucji traktowanej jako ostateczność przez znaczną część osób starych. Dość często ten fakt wiąże się z ograniczoną samoobsługą, co podwójnie skazuje starsze osoby na przeżywanie marginalizacji: (1) brak możliwości zamieszkania w samodzielnym mieszkaniu, (2) brak możliwości wyboru stylu życia. Do najbardziej marginalizowanych osób należą starsi ludzie, których niepełnosprawność skazuje na uzależnienie od personelu domu pomocy czy innej instytucji opiekuńczej.

Liczne badania, polskie i zagraniczne, dowiodły, że mimo coraz szerszej wiedzy na temat przyczyn i skutków niepełnosprawności postawy społeczne wobec osób doświadczających różnych typów niepełnej sprawności są nadal niezbyt przychylne, szczególnie zaś wobec chorych psychicznie (Kotlarska-Michalska 1999a). Z jednej strony można mówić o postawach wskazujących na działania wykluczające ze społeczeństwa reprezentowane przez samych niepełnosprawnych, z drugiej zaś o postawach społeczeństwa kierujących i spychających niepełnosprawnych na margines społeczny. Ten drugi rodzaj postaw wpływa na nasilanie się tendencji izolacionistycznych wśród niepełnosprawnych intelektualnie. Dotyczy to w dużym stopniu niepełnosprawnych w starszym wieku.

Zjawisko wycofywania się emerytów z wielu dziedzin życia społecznego ma swoje źródło w fakcie niezadowolenia z ich własnej sytuacji materialnej, co też pociąga za sobą niezadowolenie z życia. Badania nad samopoczuciem społecznym osób w wieku emerytalnym dowiodły, że wśród badanych w starszym wieku znajduje się dwukrotnie liczniejsza grupa niezadowolonych ze swego aktualnego życia niż wśród ludzi młodych. Badania te uwypukliły również, że emeryci stanowią grupę najgorzej oceniających swoją sytuację życiową w porównaniu z sytuacją sprzed lat pięciu, a prawie połowa badanych emerytów oceniła, że ich sytuacja życiowa uległa pogorszeniu (Kotlarska-Michalska, Rusanen, Niemelä 1997: 46). Na podstawie wielu badań ilustrujących gorsze położenie społeczne ludzi w starszym wieku w stosunku do innych kategorii wieku można w znacznej części usprawiedliwić roszczeniową postawę reprezentowaną przez emerytów wobec państwa i systemu zabezpieczeń społecznych, jak również wysoki poziom lęku o własną przyszłość. Z badań pol-

sko-fińskich wynika, że polscy emeryci zdecydowanie silniej niż emeryci fińscy akcentują obawy, iż będą ciężarem dla swoich dzieci. Przyznają się również, że często towarzyszy im poczucie niepewności i brak poczucia bezpieczeństwa w zakresie samodzielnego sprostania kosztom utrzymania. Zdecydowana większość badanych przyznała, że przyczyną braku poczucia bezpieczeństwa są niskie emerytury i renty oraz wysokie koszty utrzymania mieszkania i wysokie koszty żywienia.

Z dotychczasowego stanu socjologicznej wiedzy na temat starości mamy, że w ostatnich latach coraz trudniej polskim emerytom przychodzi pełnienie roli „dawcy” pomocy materialnej swoim dorosłym dzieciom oraz wnukom, co było powszechnym zjawiskiem w latach 70. i 80. ubiegłego wieku. Coraz częściej wchodzi oni w rolę „biorców” różnych form wsparcia od swoich dzieci. Przyjmują zatem częściej rolę dla siebie niewygodną, krępującą, niezgodną z wartością, którą wysoko cenią – niezależnością. W postawach polskich emerytów tkwi przekonanie, że rola dawcy jest rolą ważną i wyraźnie wyznaczającą prestiż wśród członków rodziny, zatem osłabienie pozycji z powodu niewysokiej emerytury czy renty jest niewątpliwie dużym dyskomfortem psychicznym i odczuwaniem marginalizacji pod względem roli „dawcy”. Wielu emerytów poszukuje źródeł dodatkowego zarobkowania, jednak na rynku pracy mają oni zdecydowanie gorszą sytuację niż ludzie młodzi, co jest dodatkowym czynnikiem obniżającym samopoczucie psychiczne. Warto dodać, że istnieje empirycznie potwierdzony związek między aktywnością zawodową emerytów a ich pozycją w rodzinie. Emeryci dodatkowo zarabkujący mają też bardziej ożywione kontakty towarzyskie i koleżeńskie niż emeryci „bierni” zawodowo (Kotlarska-Michalska 1985: 83). Dodatkowe zarabkowanie przez współczesnych emerytów należy do rzadkości z powodów niezawinionych przez nich, lecz specyficznych reguł panujących na rynku pracy.

Stan wiedzy socjologicznej na temat starości jako procesu i fazy życia pozwala na sformułowanie wniosku, że na obraz człowieka starego składa się cały bagaż doświadczeń życiowych. Osoby zadowolone z właściwego odegrania ról w okresie czynnego życia zawodowego i społecznego, przede wszystkim osoby z „dodatnim bilansem” w zakresie życia małżeńsko-rodzinnego, są reprezentantami postawy „konstruktywnej” wobec świata zewnętrznego i własnej starości. Z kolei dla osób, które przez całe swoje dorosłe życie wykazywały bierność życiową, starość jawi się jako okres szczególnej zależności od dzieci, wnuków czy kręgu towarzyskiego. Towarzyszy im poczucie zależności od innych oraz mniejszy stopień poczucia bezpieczeństwa.

Współczesny rozwój techniki i informatyzacji powoduje, że ludzie starzy są skazani na korzystanie z usług młodszego pokolenia, co daje młodym „dawcom instrukcji” użytkowania technicyzowanego świata prawo do uczenia i pouczenia starszych, także będących w średnim wieku. Tego typu relacja nie sprzyja budowaniu zdrowych kontaktów opartych na partnerstwie i szacunku. Nie zawsze zachodzi tutaj relacja zwrotna, starsi muszą korzystać z pomocy, wskazówek technicznych osób młodszych, jednak osoby młodsze niekoniecznie chcą korzystać z przestarza-

łych instrukcji – zasad życia od starszych, gdyż te są już niedzisiejsze i niemodne, nieprzydatne.

Na podstawie wybranych socjologicznych wyników badań nad starością i specyficznymi problemami nękającymi ludzi w starszym wieku można stwierdzić, że wprawdzie wiedza o społecznych skutkach starzenia się i o potrzebach ludzi w starszym wieku uległa w ostatnich kilkudziesięciu latach wyraźnemu wzbogaceniu, jednak obserwowane w życiu codziennym postawy wobec ludzi w starszym wieku zmieniły się w niewielkim stopniu. Nadal dość częstym zjawiskiem jest okazywanie niechęci, a nawet wrogości wobec osób starszych i nadal zbyt często zdarzają się sytuacje, w których demonstruje się względem nich brak szacunku (głównie w środkach lokomocji masowej) i w których osoba w starszym wieku wyraźnie odczuwa, że jest gorzej traktowana niż ktoś w młodszy wiekiem (np. w roli klienta). Takie sytuacje uświadamiają ludziom starszym, że należą oni do gorszej, nieprzydatnej i nieatrakcyjnej części społeczeństwa. Doświadczanie takich przejawów braku szacunku potęguje i tak szeroką skalę obaw oraz lęków u starszych ludzi. W rezultacie doświadczanych i antycypowanych, nieprzyjemnych zdarzeń ludzie starsi bardziej preferują domowy tryb życia i wolą nie wchodzić w relacje międzyludzkie, by uniknąć niebezpieczeństw oraz nie narażać się na przejawy braku szacunku.

Starość jako wartość nie plasuje się wysoko we współczesnej hierarchii wartości. Pogoń za sukcesem, karierą, wartościami materialnymi powoduje, że na plan dalszy odsuwane są takie wartości, jak: uczciwość, dobroć, szczerość, mądrość. Wartości, w których zostali wychowani ci, którzy są teraz, na ostatnim etapie swego życia, obserwatorami ich postępującej dewaluacji. Trudno się żyje w świecie tak „różnych” wartości. Stąd pojawia się coraz silniej potrzeba unikania dyskomfortu psychicznego w postaci poniżania, obniżania standardów kultury osobistej. Można stwierdzić, że marginalizowanie się ludzie starych poprzez unikanie relacji międzyludzkich jest w pewnym sensie wyborem racjonalnym.

Czynnikiem sprzyjającym marginalizacji jest również zachwianie tożsamości człowieka starego w ponowoczesnym świecie. Z. Bauman (2000: 306) twierdzi, że

[...] trapiąca nowoczesnego człowieka niepewność, zogniskowana wokół jednostkowej tożsamości i rodzona wciąż na nowo przez nigdy nie doprowadzony do końca trud jej konstruowania i przez sporadycznie, ale nieustronnie podejmowane wysiłki „oczyszczenia placu budowy” pod nowe konstrukcje, niewiele pozostawia pola i czasu dla zmartwień wynikłych z niepewności ontologicznej.

Podkreśla on, że niepewność tożsamościowa jest bardziej dotkliwa niż niepewność ontologiczna czy egzystencjalna. Jest ona obecna we wszystkim, co jest dla życia najistotniejsze – w: przedwcześnie starzejących się i tracących wartość kwalifikacjach życiowych, ludzkich, nietrwałych więziach, stanowiskach, które można stracić bez wypowiedzenia, oraz pokusach konsumenckiego stylu życia,

zapowiadających nowe gatunki szczęścia, ale jednocześnie odbierających znaczenie wcześniejszym przeżyciom.

Do kategorii marginalizowanych zaliczyć można osoby chore. Istnieje wiele chorób przewlekłych, które wywołują bardzo ostre reakcje społeczne i w rezultacie jednostki nie mogą pełnić efektywnie funkcji zawodowych i innych. Piętno chorób może spowodować wycofanie społeczne do marginesu społecznego, gdzie ich choroba nie jest spostrzegana jako coś osobliwego, a ich własne „ja”, obraz siebie w oczach innych ulega zniszczeniu, a tym samym zniszczony zostaje cały, przyjmowany przez nich, zakodowany system interakcji i symbolicznego porozumienia z otoczeniem – czyli efekty długotrwałego, skomplikowanego procesu „plasowania się” w społecznej rzeczywistości (Uramowska-Żyto 1990: 84). Starzy ludzie odczuwają też osamotnienie z powodu nieatrakcyjności towarzyskiej i z powodu ograniczenia w samodzielnym poruszaniu się, co potęguje świadomość bycia na marginesie życia towarzyskiego i rodzinnego.

W polskich badaniach nad wykluczeniem społecznym ludzi starych nacisk głównie jest położony na szukanie źródeł tego procesu w licznych ograniczeniach związanych z gorszą kondycją fizyczną tego/tej kategorii wieku, w mniejszym stopniu uwaga skoncentrowana jest na poszukiwaniu związku między wiekiem a ograniczaniem dostępu do określonych przestrzeni społecznych. Jak twierdzi E. Trafiałek (2006: 171), w badaniach nad wykluczeniem społecznym szuka się jego źródła w biedzie, ale nie wszyscy ludzie biedni są ludźmi wykluczonymi i nie wszyscy wykluczeni społecznie są ludźmi biednymi.

W socjologicznych próbach rozpoznania wymiarów marginalizacji i ekskluzji ludzi w starszym wieku sięga się do różnych teorii i paradygmatów. Jedną z nich jest teoria subkultury starości A.M. Rose’a (1965), której autor wyróżnia trzy typy wykluczania: (a) fizyczne, (b) strukturalne i (c) normatywne. Są to główne, ale nie jedyne obszary, w których pojawia się możliwość spychania na margines jednostek niepełnosprawnych, zdanych na pomoc innych, niesamodzielnych w poruszaniu się w przestrzeni społecznej. W fizycznym wykluczaniu główną rolę ogrywa niepełnosprawność, ale też niezaradność i konieczność korzystania z różnych form pomocy oraz opieki. Strukturalnym czynnikiem „obciążającym” jest pasywność zawodowa i niewchodzenie w role związane z wykonywaniem pracy. W normatywnym typie wykluczania starzy ludzie traktowani są jako nienadążający za współczesnością, czyli jako ludzie mający małą orientację w realiach życia.

W literaturze gerontologicznej poświęconej temu zjawisku coraz częściej wyjaśnia się problem wykluczania i marginalizacji poprzez wskazanie na cechy środowiska, na przykład wielkomiejskiego jako środowiska utrudniającego poruszanie się osób starszych w jego przestrzeni albo jako proces polegający na opuszczaniu przez dorosłe dzieci domu rodzinnego i pozostawianie w starym mieszkaniu, starym domu „starych” rodziców, co prowadzi do starzenia się społeczności lokalnych i tworzenia enklaw starości.

Z badań nad zjawiskiem wykluczenia społecznego prowadzonych przez pedagogów, psychologów i socjologów wynika, że istnieje bardzo wiele obszarów czy dziedzin życia, w których zachodzi proces „oddalania się” tej kategorii wieku od przyjętych standardów życia: materialnego, społecznego, kulturalnego czy politycznego. W wielu współcześnie prowadzonych badaniach uwzględnia się siedem głównych wymiarów służących do monitorowania tego zjawiska. Są to: (1) więzi społeczne – traktowane jako kontakty z rodziną i kręgiem przyjacielskim, (2) aktywność kulturalna polegająca na czynnym uczestnictwie w instytucjonalnych formach rozrywki, (3) partycypacja społeczna, między innymi udział w zarządzaniu sprawami lokalnej społeczności i udział w wyborach, (4) dostęp do usług podstawowych (sklepy, instytucje ochrony zdrowia, środki transportu), (5) lokalne sąsiedztwo, na przykład poczucie bezpieczeństwa, (6) wymiar finansowy – sytuacja dochodowa, korzystanie z konta bankowego, (7) ubóstwo materialne, posiadane dobra trwałego użytku, standard mieszkania (Małodzińska, Perek-Białas 2006: 142). Badania opierające się na tych wskaźnikach pokazują, że polscy emeryci w porównaniu z emerytami w Wielkiej Brytanii w większym stopniu odczuwają wykluczenie społeczne we wszystkich wymienionych wymiarach (Małodzińska, Perek-Białas 2006: 148).

Do wyraźnych przejawów dyskryminacji i wykluczenia oraz marginalizacji ludzi starych w Polsce pod względem zawodowym zaliczyć można presję społeczną odchodzenia na emeryturę niezależnie od woli pracownika, który osiągnął wiek emerytalny – „gilotyna emerytalna” i sztywny wiek emerytalny. Rynek pracy, jak wskazują dane dotyczące okresu szczególnie wysokiej stopy bezrobocia, chętnie pozbywał się ludzi będących w wieku emerytalnym lub w wieku powyżej 50 lat. Jak twierdzi E. Trafiałek (2006: 173-174), w sytuacji gdy dyskryminacja dotyczy ludzi w pełni sprawnych, dochodzenie jakichkolwiek praw do pracy ludzi mających już uprawnienia emerytalne skazane jest z góry na klęskę. Dodatkowym czynnikiem potęgującym ten proces jest niewątpliwie brak odpowiednich miejsc pracy dla emerytów – nieprzygotowywanie takich miejsc dla chętnych do podjęcia pracy, a już będących na emeryturze, gdyż wiąże się to z koniecznością zmian w systemie organizacji pracy, a jeśli pracodawca nie osiąga z tego tytułu zysków, to rzecz jasna nie jest takim działaniem zainteresowany. Kolejnym czynnikiem jest brak elastycznych form pracy ułatwiających dostosowanie czasu emerytów do możliwości czasu pracy jednostek zatrudniających, a także niewiele ofert na rynku pracy dla osób w wieku emerytalnym mających unikatowe kwalifikacje – co wiąże się ze zmieniającymi się modami na konkretne zawody i generalną presją na usługowe formy pracy, coraz bardziej stechnicyzowane, skomputeryzowane. Wielu badaczy analizujących wykluczanie ludzi starych z rynku pracy wskazuje, że wśród pracodawców panuje niewiedza na temat doświadczenia i specyficznych cech ludzi starych, które to cechy mogą być wykorzystane na stanowiskach wymagających szczególnej obojętności, solidności i odpowiedzialności. W stereotypowych wyobrażeniach człowiek stary jawi się jako pasywny zawodowo, jednak w tym stereotypie brakuje

wskazania przyczyny tego stanu rzeczy, która jest dość prosta. To rynek pracy spycha człowieka do pasywności poprzez brak oferty szkoleniowej adresowanej dla ludzi w wieku emerytalnym i brak zachęty ze strony pracodawców. Dość powszechnie, co podkreślają badacze procesu starzenia się, panuje przekonanie o braku potrzeby tego rodzaju aktywności u ludzi starych. Na podstawie bardzo szerokiego zakresu pojęcia marginalizacji można przyjąć, że osoby w starszym wieku, które zostały zmuszone do przejścia na emeryturę (bezdiskusyjnego), mogą odczuwać piętno nieprzydatności albo piętno „konieczności” robienia miejsca dla innych – młodych oczekujących na miejsca pracy.

Z wymienionych przyczyn pasywności zawodowej polskich emerytów wynika, że starość polska jest głównie starością pasywną pod względem możliwości odgrywania ról zawodowych. Zatrudnienie, nawet w małym zakresie (np. pół lub ćwierć etatu), jest dla człowieka w starszym wieku potwierdzeniem jego wartości, godności, człowieczeństwa. Przede wszystkim zaś jest możliwością zaspokojenia poczucia afiliacji i bycia potrzebnym. Skazanie na granie roli emeryta jest jednocześnie skazaniem na proces utraty bardzo istotnych atrybutów wyznaczających prestiż społeczny. Przejście na emeryturę jest początkiem do wchodzenia w starość i nabierania dyspozycji do wdrukowywania doświadczenia siebie jako osoby mającej powody czy dyspozycje do wykluczania z określonych ról – głównie zawodowej (Mausch, Ryś 2007: 179). Według niektórych badaczy przejawów dyskryminacji dyskryminacja zawodowa ludzi starych jest swoistym faktem i przejawem przemocy strukturalnej – rozumianej jako cecha systemu społecznego, która doprowadza do społecznej nierówności i niesprawiedliwości (Kupiec 2007: 311).

Zatem, zepchnięci na margines czują się nie tylko emeryci zmuszeni do przerwania swojej dotychczasowej aktywności, ale również ci, którzy doświadczają ograniczenia w możliwościach dodatkowego zarobkowania oraz ograniczenia w dostępie do wielu form życia kulturalnego, mają też świadomość, że ich doświadczenie, wiedza, mądrość życiowa – wyznaczniki szacunku społecznego – już nie mają takiego znaczenia, jak dawniej (Kotlarska-Michalska 1999b: 84-90).

Z badań przeprowadzonych przez W. Walkowską (2006) wynika, że emeryci mają świadomość dyskryminacji w takich obszarach społecznych, jak: urzędy, środki komunikacji masowej, opieka medyczna, przestrzeń uliczna, sąsiedztwo i rodzina. Twierdzi ona, że szybko zachodzące zmiany technologiczne, za którymi nawet niektórym młodym ludziom jest trudno nadążyć, powodują „wyobcowanie społeczne” ze świata mediów, techniki, technologii cyfrowej. Badani przez nią emeryci wskazywali na liczne przykłady gorszego ich traktowania jako kategorii wieku (wymieniano m.in.: zwalnianie z pracy, brak cierpliwości przy załatwianiu spraw urzędowych, oczekiwanie ze względu na słabą orientację w jakiejś dziedzinie (Walkowska 2006: 184).

W pracach analizujących wymiary nierówności społecznej oraz przykłady enklaw życia społecznego dostrzega się również bardzo aktualny wymiar margi-

nalizacji ludzi starych zamieszkujących stare dzielnice, często zaniedbane, ubogie w infrastrukturę odpowiednią dla osób starych. Starzy ludzie w tych dzielnicach, osiedlach mogą bardziej niż mieszkańcy innych części miasta odczuwać izolację, dezintegrację wewnątrz swojej grupy, a nawet swoistą gettyzację środowiska, które zamieszkują (Niezabitowski 2007: 290).

Biorąc pod uwagę inny aspekt – wymiar, w którym można dostrzec przejawy marginalizacji osób w wieku emerytalnym, wskazać należy inne ważne dziedziny życia, w których obecność ludzi starych jest wręcz pomijana. Należą do nich sfery: edukacji, kultury, turystyki, mody, rozrywki i polityki. Wystarczy być baczным obserwatorem życia, aby zauważyć, że nie ma specjalnej oferty edukacyjnej dla tej kategorii wieku. Nie są organizowane dla emerytów kursy: komputerowe, tańca, językowe, rozwijające zainteresowania itp. Oferty współczesnego rynku usług w tej dziedzinie kierowane są głównie do ludzi młodych, najwyżej do osób w średnim wieku. Oczywiście że takie formy istnieją, ale w ramach przestrzeni specjalnie zarezerwowanej dla seniorów, na przykład na uniwersytetach trzeciego wieku, w domach pomocy społecznej i w domach pobytu dziennego – czyli instytucjach specjalnie utworzonych dla osób w wieku emerytalnym, jednak nie ma takich ofert dla starszych wiekiem poza nimi.

W podejmowanych przez różnych autorów próbach definiowania i analizowania przestrzeni, w których osoby w starszym wieku są przedmiotem dyskryminacji czy wykluczenia, obok przestrzeni zawodowej wskazuje się przestrzeń kultury, gdyż ten rodzaj aktywności społecznej w sposób szczególny może zbliżać lub oddalać od ważnych zdarzeń współczesnych. Jak trafnie dostrzegają to K. Mausch i E. Ryś (2007: 183): „kultura dominująca niesie z sobą tendencję społeczną do etykietyzowania, oznaczania, nazywania, naznaczania czy piętnowania”. Ludzie starzy stanowią kategorię społeczną wyodrębnianą przez kryterium wieku, który jednocześnie w społecznej definicji jest atrybutem zmarginalizowania. W opinii wymienionych badaczy ludzie starzy są kategorią ludzi względnie społecznie izolowanych ze względu na brak społecznie ustanowionego głównego rodzaju aktywności. Jak świadczą niektóre badania nad miejscem zakreślonym dla starych ludzi przez ludzi młodych – wyznacza się im takie obszary uczestnictwa w rolach społecznych, które nie są „zagospodarowane” przez młodych. Z badań E. Czapki (2007: 244) widać wyraźnie, że w świadomości młodzieży studenckiej do zajęć najbardziej odpowiednich dla ludzi starych należą: opieka na wnukami, spotkania ze znajomymi, wyjazdy do sanatorium, praca na działce, chodzenie do kościoła, natomiast ponad połowa (54,8%) twierdziła, że praca zawodowa nie należy do zajęć odpowiednich dla ludzi starych. Oczekiwania badanych studentów wobec ról społecznych pełnionych przez starych ludzi są odmienne, gdyż sami rezerwują sobie w swojej starości rolę członka grupy towarzyskiej i użytkownika czasu wolnego, natomiast ludziom starym przypisują w pierwszym rzędzie role rodzinne (Czapka 2007: 245). Być może jest to przykład gerontofobii, obawy przed stereotypowym powielaniem

starości rozumianej jako nieatrakcyjnego, niemodnego i niesprawnego stylu życia. Jak pisze E. Miszczak (2007: 157-158), „kultura masowa dostarcza obowiązującego wzorca współczesnego człowieka – młodego, wysportowanego, błyskotliwego, robiącego karierę zawodową, majątnego i zdrowego”. Stawia więc pytanie: W jaki sposób osoba starsza, schorowana, siwa i wolniej reagująca może odnaleźć się w świecie nastawionym na szybkość działania, precyzję i operatywność? Z drugiej strony, skąd młodzi ludzie mają czerpać wzory szacunku wobec starości, jeśli – jak twierdzą znawcy problematyki – starość jest w kulturze popularnej nieobecna. Nie ma starości w telewizji ani w radiu, nie ma w reklamach ani w programach publicystycznych (Kola 2008: 141).

Kolejnym aspektem – wymiarem mogącym być płaszczyzną marginalizacji jest poczucie godności. Szczególnego znaczenia nabiera ono w doświadczeniach osób chorujących i zdanych na pomoc fizyczną ze strony instytucji. Utrata godności z tytułu utraty panowania nad własną cielesnością jest jednocześnie powodem do marginalizowania się od innych, jak doświadczenia czasem marginalizacji ze strony personelu sprawującego opiekę nad osobą „przykutą do łóża”. Bezradność wobec własnej niepełnosprawności oraz ograniczeń wynikających z powodu na przykład choroby Alzheimera powoduje doświadczanie zachowania innych, którzy mogą wyraźnie deprecjonować poczucie godności. Zmiany wywołane przez chorobę mogą bardzo naruszyć ciągłość tożsamości jednostki, mogą też utrudniać komunikację z osobami z najbliższego otoczenia poprzez dezorientację w rzeczywistości społecznej i nierozpoznanie bliskich oraz niewłaściwe kontrolowanie czasu (Molloy, Caldwell 2004). Osoby w starszym wieku, przewlekłe chorujące, zdane na pomoc instytucjonalną, mogą być (i są) częściej niż inne osoby będące w tym samym wieku ofiarami przemocy fizycznej i psychicznej, a także gorszego traktowania przez personel zinstytucjonalizowanej opieki w domach pomocy społecznej (Bugajska 2007).

W przestrzeni społecznej nie ma też wyraźnie zaadresowanej oferty w dziedzinie konsumpcji, albowiem stosunkowo rzadko występują oferty produktów żywnościowych przeznaczonych dla seniorów, co świadczy o wyraźnym pomijaniu ich gustów kulinarnych, a także o nieznanym preferencji seniorów w tej dziedzinie. Szczególnie dotyczy to produktów o tradycyjnym smaku, wyglądzie i własnościach zdrowotnych oraz odżywczych. W wielu krajach europejskich jest specjalna oferta dla seniorów, w której uwzględnia się prostotę, trwałość i funkcjonalność. Te trzy cechy charakteryzują żywność w ramach oferty Functional Food. W polskich restauracjach emeryci nie stanowią szczególnej grupy klientów usług gastronomicznych ze względu na ceny, ale też ze względu na jakość oferowanych produktów. Dania dietetyczne nie są specjalnością większości punktów gastronomii, która w poszukiwaniu klientów kieruje się głównie zasadą niskich cen, ale i tym samym niską jakością.

Polscy emeryci mogą odczuwać dyskryminację również w sferze oferty produktów odzieżowych, albowiem z wielkim trudem znajdują w bogatej sieci salonów

odzieżowych produkty odpowiadające ich zapotrzebowaniu na odzież klasyczną, uszytą z dobrej jakości materiałów i jednocześnie gustowną oraz w niezbyt wygórowanych cenach. Z dużym wysiłkiem znajdują odpowiednie dla siebie obuwie, które nie tylko winno być wygodne, ale też modne i niedrogie. W porównaniu z ofertą, jaką proponuje na przykład rynek niemiecki, angielski czy francuski, dla tej kategorii osób polski rynek jest jeszcze ciągle bardzo skromny, przy jednocześnie bardzo szerokiej i różnorodnej ofercie skierowanej do ludzi młodych. Problem marginalizowania seniorów jako odbiorców modnej odzieży i obuwia dostrzegają autorzy raportu *Ku godnej aktywnej starości* (1999: 38), pisząc, że polski senior znalazł się poza nawiasem mody, albowiem starszą klientelą nie są zainteresowane centra handlowe i hipermarkety ani sieć handlu specjalistycznego. Odzież i obuwie w tych sklepach adresowana jest do osób aktywnych zawodowo i młodzieży, ponieważ te kategorie wydają więcej na wspomniane artykuły.

Pomijanie seniorów na rynku jest widoczne również w sferze usług związanych z rozrywką i rekreacją. Brakuje lokali służących spotkaniom rodzinnym, koleżeńskim w spokojnym klimacie, bez hałaśliwej muzyki. Większość: kawiarni, piwiarni, winiarni, pubów czy cukierni to lokale nastawione na młodych konsumentów. Ludzie starzy nie czują się w nich dobrze widziani. Wręcz przeciwnie, odczuwają dyskomfort, jeśli z konieczności muszą w nich przebywać. W ofercie lokali tego typu nie ma wyraźnie adresowanych usług dla seniorów, co wynika z nieznamomości potrzeb tej kategorii i stereotypowych wyobrażeń, że ludzie starsi wiekiem nie potrzebują tego typu rozrywek. W dziedzinie usług turystycznych zdecydowanie dominują oferty skierowane do rodziny, rzadziej singli, a najrzadziej ludzi starszych. Świadczy o tym fakt, że w folderach zachwalających uroki ciepłych krajów dominują zdjęcia ludzi młodych i młodych rodzin. Być może polskie biura podróży stereotypowo zakładają, iż polscy emeryci są zbyt ubodzy, aby mogli skorzystać nawet z najtańszej oferty. Być może jest tak, że „produkt” taki musiałby być odpowiednio droższy, albowiem winien uwzględniać jeszcze dodatkowe koszty, na przykład opieki lekarskiej czy pielęgnarskiej. W innych krajach (bogatszych) emeryci mogą korzystać z promocyjnych cen usług turystycznych w mniej popularnych okresach wyjazdów (po sezonie). Przemysł turystyczno-sportowy też otwiera się bardziej na potrzeby rekreacji i wypoczynku młodszych kategorii wieku, nie stwarzając specjalnej oferty w dziedzinie określonych typów produktów, jak odzież sportowa i ekwipunek dla seniora-turysty. Osoby w wieku starszym są adresatami niezwykle skromnej oferty kulturalnej, szczególnie jest to widoczne w programach telewizyjnych, także radiowych. W zasadzie większość propozycji dotyczących sposobów spędzania czasu wolnego kierowana jest do ludzi młodych lub w wieku średnim.

Innym przejawem dyskryminacji jest zbyt mała obecność seniorów w reklamie – co jest odzwierciedleniem niedostrzegania seniorów jako adresatów określonej grupy produktów. W polskiej reklamie emeryci występują jedynie jako polecający środki parafarmaceutyczne (kremy przeciwbólowe, kremy do protez, dopiero od

niedawna kosmetyki *pro-age*). W reklamie, co warto zauważyć, utrwalany jest często stereotyp osoby w starszym wieku jako „stereotyp teściowej”, która na wszystko narzeka i krytykuje, stereotyp osoby zręczliwej, ale też kontrolującej czystość i porządek. Starzy ludzie są prawie niewidoczni w reklamach typowych produktów żywnościowych, co świadczy o pomijaniu ich jako potencjalnych odbiorców. Jak twierdzi M. Wieczorkowska (2006: 78),

[...] reklama (szczególnie telewizyjna) tworzy rzeczywistość, stając się siłą dyskryminującą pewne kategorie osób – w tym przypadku osoby starsze. Reklama zupełnie nie dopasowuje się do potrzeb społecznych, lecz je tworzy. Ignoruje pewne zjawiska społeczne, jak przemiany ludnościowe społeczeństwa, a tym samym odrzuca bardzo dużą grupę osób.

Nie trzeba prowadzić badań, aby zauważyć, że nie ma na rynku produktów przeznaczonych dla ludzi w starszym wieku, produktów ułatwiających i uprzyjemniających życie. Brakuje: aparatów komórkowych o wyraźnych cyfrach na klawiaturze, aparatów stacjonarnych ułatwiających wybieranie numerów, wielu produktów niezbędnych w życiu codziennym o wyraźnych napisach, widocznej cenie, wyraźnej instrukcji użytkowania. Z badań nad zachowaniami konsumentckimi wynika, że emeryci i renciści nie zawsze uczestniczą w tym procesie jako pełnowartościowi konsumenci. Uczestniczą głównie jako konsumenci określonych typów produktów (żywnościowe) i usług (mieszkanie i związane z bezpieczeństwem). To rodzi zjawisko nierówności i powiększa dystans między grupami społecznymi (Byłok 2006: 95).

Nastawienie współczesnego rynku konsumpcji na ludzi młodych – jako głównych konsumentów – z powodu ich większej skłonności do nabywania (bez wyraźnej potrzeby) powoduje, że w wyścigu do zdobywania jak największej liczby klientów zapomina się o klientach w starszym wieku – klientach wymagających i mających już wyrobiony gust, bardziej odpornych na nowinki i mody. Wprawdzie istnieją określone typy towarów przeznaczonych specjalnie dla starszych ludzi (ciśnieniomierze, rajstopy, pasy przepuklinowe itp.), to jednak producenci sprzętu medycznego stanowią zdecydowaną mniejszość wśród innych producentów nowinek. Generalnie, nowinki rynkowe adresowane są głównie dla młodych nabywców. W innych krajach, na przykład w USA czy w niektórych krajach europejskich, seniorzy zostali już wcześniej zauważeni jako ważna grupa odbiorców określonych grup towarów (Kozuch 2006: 83).

Pomimo licznych badań nad przejawami dyskryminacji, marginalizacji i wykluczenia osób w starszym wieku istnieje jeszcze wiele nierozpoznanych sfer, w których odczuwane są te zjawiska. Nie wiemy, na jakie trudności napotykają osoby w starszym wieku, które pragną wejść w trwały związek z osobą im bliską, na przykład zawrzeć związek małżeński. Nie ma w zasadzie badań potwierdzających przypuszczenie, że dzieci dorosłe są na ogół nieprzychylnie takim związkom z powodu ograniczenia ich roli w „kontrolowaniu” zasobów materialnych zgromadzonych, ale jeszcze nierozdanych. Niewielki jest też zakres wiedzy o życiu seksualnym osób

w starszym wieku, co sprzyja utrwalaniu stereotypowych wyobrażeń o spadku zainteresowania seksem wśród seniorów i ich zmniejszoną zdolność do zachowań seksualnych (Straś-Romanowska, Frąckowiak 2008: 35). Z pewnością ten stan niewiedzy sprzyja pojawianiu się postawy nietolerancji czy wręcz zgorszenia na widok starszej pary okazującej sobie publicznie uczucie. Owo narzucanie sztywnych reguł zachowania „przyzwoitego” pozbawia ludzi starych spontaniczności i swobody. W zasadzie nie ma czytelnego systemu norm, co wspólnie wolno, a czego nie wolno starszym ludziom – nie ma wyraźnego wzoru, co wolno starszej kobiecie, a co starszemu mężczyźnie i jak dalece tolerancyjne jest społeczeństwo wobec zachowań wychodzących poza zarezerwowane schematy roli człowieka starego. Badania nad wizerunkiem starego mężczyzny dowodzą, że może on występować w roli dziadka, opiekuna schorowanej żony, ale już wyraźnie nie pasuje do zbioru cech składających się na wizerunek męskości. Stary mężczyzna w naszej kulturze jest utożsamiany ze stratą nie tylko pozycji zawodowej i statusu niezależności oraz siły, ale również ze stratą seksualności i zdrowia (Kluczyńska 2008: 79).

Stosunkowo niewielka jest wiedza o doświadczeniach ludzi starych jako pacjentach szpitali i przychodni, chociaż doniesienia prasowe dość często ostatnio informują o ograniczeniach w dostępie do usług leczniczych czy wręcz marginalizowaniu ludzi starych w dostępie do najnowocześniejszych środków leczniczych bądź usług rehabilitacyjnych. Doświadczenia osób starych nie są przecież tematem mogącym zainteresować potencjalnych czytelników. Badania nad stopniem dostępu osób w starszym wieku do podstawowych usług medycznych świadczą, że duży wpływ na ocenę ma wykształcenie, bowiem najczęściej opinii krytycznych pochodzi od osób z wyższym wykształceniem, które mają określone oczekiwania (Halik 2002: 108). Istnieją jednak dowody empiryczne (dostarczane najczęściej przez media), że starym ludziom wyraźnie ogranicza się zakres usług medycznych, a niektóre zabiegi chirurgiczne nie są przeprowadzane ze względu nie tylko na wiek pacjenta, ale również z powodu ich kosztów. Limitowanie pewnego zakresu usług medycznych można traktować jako przejaw marginalizacji.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Przejawy wykluczenia i marginalizacji, jak wykazały przeprowadzone w tym artykule analizy, są skutkiem wielu jednocześnie występujących czynników. Sądzę, że należy dołączyć do nich inne czynniki – współcześnie obecne w dominującej kulturze młodości, konsumpcji i pogoni za sukcesem. Zjawisko pomijania człowieka starego w nowym stylu konsumpcyjnym jest widoczne i potwierdzane w wielu badaniach socjologicznych i gerontologicznych. Człowiek stary nie jest w dostatecznym stopniu obecny w reklamie telewizyjnej, słabo też zaznacza się jego rolę jako konsumenta określonych dóbr, również nie jest on brany pod uwagę jako doradca

ze względu na bogate doświadczenie. Człowiek stary jest spychany na margines rynku pracy, gdyż rynek ten jest wypełniony innymi oczekującymi na pracę, ale też jego doświadczenia zawodowe są mniej pożądanym towarem na tym rynku. W innych rolach społecznych – rodzinnych też obserwuje się zjawisko spychania osób w starszym wieku na dalsze, mało znaczące pozycje. Słabnie ich rola jako „dawcy”, a umacnia się rola „biorcy” pomocy i wsparcia. Ekonomicznie zdominowane kryteria wyznaczania miejsca współczesnemu człowiekowi w społeczeństwie powodują, że proces wykluczania osób starych jest coraz bardziej widoczny. Ale też, co należy podkreślić, ludzie starzy dokonując pewnych wyborów, sami „uciekają” z pewnych sfer aktywności – nie tylko z roli klienta określonych produktów, ale też z aktywności na rzecz środowiska lokalnego. Nieznane są przyczyny braku aktywności w tych sferach.

Listę przejawów dyskryminacji seniorów można wydłużyć o wiele innych sfer życia, w których okazywana jest im niechęć czy wrogi stosunek. W pędzącym rytmie współczesnych czasów, w których podejmuje się szybkie decyzje, człowiek stary, potrzebujący więcej czasu do namysłu, na podjęcie decyzji, na odczytanie „zakamuflowanej” instrukcji obsługi czy zawartości produktu, w którego posiadanie chciałby wejść, jest klientem zabierającym więcej czasu, ale i klientem nie zawsze rozumiejącym prawa rynku, klientem bardziej wymagającym niż przeciętny klient w młodszym wieku.

Pomimo dość licznie prowadzonych w ostatnich latach badań diagnostycznych poświęconych zjawisku wykluczania i marginalizacji ludzi starych ciągle brakuje wystarczającej wiedzy, aby odpowiedzieć na pytanie: Jak głęboko przebiega ten proces w tak bardzo zróżnicowanej populacji ludzi starych pod względem: wykształcenia, stanu cywilnego, typu zamieszkania, wieku, sprawności fizycznej, a także miejsca zamieszkania? Nadal brakuje wiedzy na temat stopnia zaawansowania tego procesu wśród ludzi o tak zróżnicowanym doświadczeniu życiowym. Brakuje też wiedzy, w jakim stopniu ludzie starzy zmuszeni byli do podjęcia pewnych decyzji życiowych, które z perspektywy czasu przyczyniły się do ich marginalizacji, a nawet wykluczenia z pewnych obszarów aktywności życiowej. Nie jest też dostatecznie rozpoznany zakres praktyk dyskryminacyjnych stosowanych przez rodzinę oraz inne grupy społeczne, tworzące najbliższe środowisko osoby w starszym wieku. Fragmentarycznie rozpoznana jest sfera dyskryminacji osób starych w rolach kredytobiorców i konsumentów produktów luksusowych. Najbardziej rozpoznana socjologicznie jest sfera aktywności emerytów jako wyborców. O tę formę aktywności zabiegają kandydaci na wysokie stanowiska w urzędach państwowych, co pozwala stwierdzić, że głównie wtedy emeryci stają się ważną kategorią społeczną.

Reasumując, warto prowadzić dalsze badania diagnozujące stopień zaspokojenia potrzeb ludzi w starszym wieku nie tylko w celu rozpoznania zasięgu marginalizacji i wykluczenia, ale przede wszystkim w celu zaproszenia tej kategorii wieku do aktywnego grania ról w centrum życia społecznego, a nie jedynie na peryferiach.

Jak twierdzi B. Szatur-Jaworska (2000: 45) w okresie starości potrzeby społeczne w dużej mierze występują na porównywalnym poziomie co na wcześniejszych etapach życia, jednakże są i takie, które głównie z powodu ich niezadowalającego zaspokojenia są odczuwane silniej i intensywniej. Należą do nich potrzeby szacunku, bezpieczeństwa oraz przynależności.

LITERATURA

- Bauman Z. (2000). *Ponowoczesność jako źródło cierpień*, Warszawa: Wyd. Sic.
- Bugajska B. (2007). *Godność w życiu ludzi starych. Wyzwania dla profesjonalnej opieki*. [W:] B. Kromolicka, B. Bugajska, K. Seredyńska (red.), *Pomoc i opieka w starości*, Szczecin: Wyd. Nauk. Uniw. Szczecińskiego.
- Bylok F. (2006). *Zachowania konsumpcyjne ludzi starszych w Polsce na początku XXI wieku*. [W:] J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Starość i starzenie się jako doświadczenie jednostek i zbiorowości ludzkich*, Łódź: Zakł. Demografii UŁ.
- Czapka E. (2007). *Społeczne role ludzi starych w świadomości młodzieży (komunikat z badań)*. [W:] B. Bugajska (red.), *Życie w starości*, Szczecin: Wyd. ZAPOL.
- Fitoussi J.P., Rosanvallon P. (2000). *Czas nowych nierówności*, Kraków: Wyd. Znak.
- Kluczyńska U. (2008). *Redefiniowanie męskości. Kulturowo-społeczne konteksty starzenia się mężczyzn*. [W:] J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Pomyślne starzenie się w perspektywie nauk społecznych i humanistycznych*, Łódź: Zakł. Demografii i Gerontologii.
- Kola A.M. (2008). *Stary człowiek – mistrz czy/i uczeń? Przemiany autorytetu ludzi starych w „młodych” kontekstach edukacyjnych i społecznych*. [W:] J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Pomyślne starzenie się w perspektywie nauk społecznych i humanistycznych*, Łódź: Zakł. Demografii i Gerontologii.
- Kotlarska-Michalska A. (1985). *Życie rodzinne wielkomiejskich małżeństw w wieku emerytalnym*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Kotlarska-Michalska A. (1999a). *Człowiek niepełnosprawny jako „inny” w ujęciu koncepcji socjologicznych i w świetle badań socjologiczno-psychologicznych*, Roczniki Socjologii Rodziny, t. XI,
- Kotlarska-Michalska A. (1999b). *Samopoczucie społeczne osób w starszym wieku*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny, Socjologiczny, z. 1.
- Kotlarska-Michalska A. (2002). *Nowe kategorie społeczne*. [W:] R. Suchocka (red.), *Współczesne społeczeństwo polskie*, Poznań: Wyd. WSNHiD.
- Kotlarska-Michalska A. (2005a). *Przyczyny i skutki marginalizacji w Polsce*. [W:] K. Marzec-Holk (red.), *Marginalizacja w problematyce pedagogiki społecznej i praktyce pracy socjalnej*, Bydgoszcz: Wyd. Uniw. Kazimierza Wielkiego.
- Kotlarska-Michalska A. (2005b). *Kategorie marginalizujące się i marginalizowane przez społeczeństwo*. [W:] A. Sakson (red.), *Porządek społeczny a wyzwania współczesności*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Kotlarska-Michalska A., Rusanen T., Niemela P. (1997). *Poczucie bezpieczeństwa społecznego w świetle badań polsko-fińskich*, Poznań: Wyd. „Promocja 21”.
- Kowalak T. (1998). *Marginalność i marginalizacja społeczna*, Warszawa: Dom Wyd. Elipsa.
- Kowalak T., Leś E. (1996). *Kwestia ubóstwa*. [W:] A. Rajkiewicz, J. Supińska, M. Księżopolski (red.), *Polityka społeczna, materiały do studiowania*, Warszawa: Interart.

- Kożuch J. (2006). *Zachowania starszych konsumentów na rynku dóbr i usług*. [W:] J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Starość i starzenie się jako doświadczenie jednostek i zbiorowości ludzkich*, Łódź: Zakł. Demografii UŁ.
- Kupiec H. (2007). *Przemoc wobec ludzi starych*. [W:] B. Bugajski (red.), *Życie w starości*, Szczecin: Wyd. ZAPOL.
- Kwaśniewski J. (red.) (1997). *Kontrola społeczna procesów marginalizacji*, Warszawa: Interart.
- Marginalność i procesy marginalizacji*, (1999). K.W. Frieske (red.), Warszawa: IPISS.
- Mausch K., Ryś E. (2007). *Starość jako piętno*. [W:] B. Bugajska (red.), *Życie w starości*, Szczecin: Wyd. ZAPOL.
- Miszczak E. (2008). *Czy w Polsce występuje gerontofobia?* [W:] J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Pomysłne starzenie się w perspektywie nauk społecznych i humanistycznych*, Łódź: Zakł. Demografii i Gerontologii UŁ.
- Molloy W., Caldwell P. (2004). *Chory na Alzheimera. Poradnik dla rodzin i opiekunów*, Warszawa, Wyd. Muza S.A.
- Niezabitowski M. (2007). *Obszary wykluczenia i odmienności społecznej ludzi starszych w teorii, praktyce i badaniach socjologicznych*. [W:] L. Gołdyka, I. Machaj (red.), *Enklawy życia społecznego*, Szczecin: Wyd. Nauk. Uniw. Szczecińskiego.
- Oliwa-Ciesielska M. (2004). *Piętno nieprzypisania. Studium o wyizolowaniu społecznym bezdomnych*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Ostrowska A., Sikorska J. (1996). *Syndrom niepełnosprawności w Polsce. Bariery integracji*, Warszawa: Wyd. IFiS PAN.
- Ostrowska A., Sikorska J., Gąciarz B. (2001). *Osoby niepełnosprawne w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, Warszawa: Inst. Spraw Publicznych.
- Raport o rozwoju społecznym. Ku godnej aktywnej starości*, (1999). S. Golinowska (red.), Warszawa: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych.
- Rose A.M. (1965). *The subculture of the aging: a Frame work for Research in Social Gerontology*. [W:] F.A. Davis (red.), *Older People and their Social Word*, Philadelphia.
- Starzy ludzie w Polsce. Społeczne i zdrowotne skutki starzenia się społeczeństwa*, (2002). J. Halik (red.), Warszawa: Inst. Spraw Publicznych.
- Straś-Romanowska M., Frąckowiak T. (2008). *Potoczne przekonania na temat starzenia się w świetle badań psychologicznych*. [W:] J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Pomysłne starzenie się w perspektywie nauk społecznych i humanistycznych*, Łódź: Zakł. Demografii i Gerontologii UŁ.
- Szatur-Jaworska B. (2000). *Ludzie starzy i starość w polityce społecznej*, Warszawa: Ofic. Wyd. Aspra-JR.
- Trafiałek E. (2006). *Wykluczenie społeczne ludzi starych. Źródła, skutki, perspektywy na przyszłość*. [W:] J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Starość i starzenie się jako doświadczenie jednostek i zbiorowości ludzkich*, Łódź: Zakł. Demografii UŁ.
- Uramowska-Żyto B. (1990). *Socjologiczne koncepcje zdrowia i choroby*. [W:] A. Ostrowska (red.), *Wstęp do socjologii medycyny*, Warszawa: Wyd. IFiS PAN.
- Walkowska W. (2006). *Obszary społecznej dyskryminacji pokolenia 50+ na przykładzie badań*. [W:] J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Starość i starzenie się jako doświadczenie jednostek i zbiorowości ludzkich*, Łódź: Zakł. Demografii UŁ.
- Wieczorkowska W. (2006). *Reklama wobec starości*. [W:] J.T. Kowaleski, P. Szukalski (red.), *Starość i starzenie się jako doświadczenie jednostek i zbiorowości ludzkich*, Łódź: Zakład Demografii UŁ.

Nierówność społeczna kobiet i mężczyzn w okresie przedmałżeńskim. Zmiana czy kontynuacja?

UWAGI WSTĘPNE

Wartość społeczna kobiety, społeczne oczekiwania co do jej roli, a także zakres udziału kobiety w matrymonialnym procesie decyzyjnym były wyrazem dominacji mężczyzn wpisanej w porządek społeczny. Czy mamy do czynienia ze zmianą, czy kontynuacją w tym zakresie? Aby udzielić odpowiedzi, konieczne wydaje się syntetyczne przedstawienie statusu panien i kawalerów, ich wzajemnych relacji w okresie przedślubnym – ich kulturowo i historycznie zmiennego postrzegania oraz mechanizmów kształtowania się nierówności płci. Niniejsze opracowanie zostało oparte na materiałach zastanych: literaturze z zakresu historii, w tym historii społecznej i socjologii, ze szczególnym uwzględnieniem socjologii rodziny.

Nierówność społeczną kobiet i mężczyzn rozumiem tutaj jako: wszelkie ograniczenia samorealizacji poprzez narzucanie powinności norm zachowań i rodzajów aktywności życiowej, oczekiwania, że dopasują swoje osobowości do stereotypów płciowych, tłumienie indywidualnych cech niezgodnych z obrazem kobiecości/męskości oraz uzależnienie poczucia własnej wartości kobiet i mężczyzn od wypełniania wymagań roli.

Jednym z procesów odpowiedzialnych za reprodukcję nierówności płciowej jest socjalizacja rozumiana jako narzucanie powinności i norm zachowań (Bourdieu 2004: 63-65). Skoncentruję się tylko na dwóch aspektach procesu różnicowania płci – po pierwsze na konstrukcji kobiecości (rozumianej jako dyspozycji do podległości), po drugie na konstrukcji męskości (jako dyspozycji do nadrzędności, dominacji). Ralph Linton (1975: 60-63) podkreślał, że decydujące znaczenie dla przyswojenia wszelkich wzorów zachowań oraz zinternalizowania ról płciowych ma powtarzalność doświadczeń, z którymi spotyka się dziecko. Zatem trzeba zwrócić uwagę na te agendy socjalizacji, które są stale obecne w doświadczeniu dziecka

i dzięki którym zdobywa ono wiedzę na temat płci i ról płciowych. Są to: rodzina, szkoła, kościół i kultura symboliczna – środki masowego przekazu, literatura, sztuka oraz język. Mając świadomość wielości czynników odpowiedzialnych za reprodukcję nierówności, skupiam się tylko na wybranych z nich. Ograniczeniem niniejszych analiz jest również to, że rodzina jest zawsze lokalna (Flandrin 1998), co powoduje, iż nie sposób zaprezentować całkowicie uniwersalnych cech, trendów jej rozwoju, jak i cech poszczególnych członków rodziny – tym bardziej na ziemiach polskich na przykład w okresie zaborów. Zagadnienia, o których będzie mowa, stanowią pewien heurystyczny model.

PRZEŁOM XIX I XX WIEKU ORAZ POLSKA MIĘDZYWOJENNA

Proces socjalizacji i mniej lub bardziej subtelne mechanizmy kontroli społecznej na przełomie XIX i XX w. sprowadzały kobiety wyłącznie do ról determinowanych płcią. Mam na myśli przede wszystkim te praktyki, które powodują, że punktem odniesienia dla kobiety – bez względu na to, jaką drogę życiową wybierze – jest tradycyjny wzorzec roli. Nie ulega wątpliwości, że punktem odniesienia dla kobiety był i jest wzorzec roli, w który wpisane są: powtarzalność, odtwarzalność, poświęcanie się, posłuszeństwo, uległość, powściągliwość, wycofanie (Pankowska 2005: 151).

Grupa rodzinna oraz społeczność lokalna ściśle reglamentująca postawy życiowe i ich wariacje wymagała od dziewczyny odegrania przez nią dwóch podstawowych ról – mężatki i matki. Ponadto zakładano, że jedynie jako żony i matki dziewczęta będą szczęśliwe – jest to zasadnicza treść ówczesnych katolickich i świeckich poradników dla kobiet (Landau-Czajka 2004). Porady na temat przygotowania do małżeństwa dziewcząt obejmowały zalecenia zabawy lalkami jako przygotowania do macierzyństwa, oddzielnego kształcenia i wychowywania młodzieży zależnie od płci. W najwcześniejszych poradnikach z XIX w. radzono czasem, aby nie uczyć dziewczynek zbyt wiele, by nie umiały tyle co chłopcy. Jeszcze w latach 50. XX w. niektórzy autorzy katolickich poradników wychowania przestrzegali, że upodobnienie obowiązków oraz zajęć dziewcząt i chłopców nie przyniesie małżeństwu nic dobrego (Landau-Czajka 2004: 10-11). Część poradników obfitowała w rady dla młodych kobiet, jak dbać o siebie, dobrze się prezentować, by znaleźć narzeczonego i „zaciągnąć” go przed ołtarz. W jednym z poradników wydanych w okresie międzywojennym Bronisław Gumpłowicz pyta: „Czy każda kobieta powinna wyjść za mąż?” Udziela radykalnej odpowiedzi: „Tak, wszak świętym powołaniem kobiety jest zostać żoną i matką!” (Landau-Czajka 2004: 14). Dyskusja o konieczności znalezienia współmałżonka dotyczyła wyłącznie dziewcząt – ożenku chłopców nie uważano za tak istotny problem. Wiek dziewczyny uznawany wówczas za odpowiedni do zawarcia małżeństwa to 18–19 lat. W ostatnich dziesięcioleciach XIX w. „atrakcyjność” matrymonialna kobiet, które przekroczyły 20. rok życia

gwałtownie spadała. Między innymi dlatego rodziny nie były skłonne inwestować w wykształcenie córek, których przeznaczeniem miała być jedynie rola żony i matki. Jakkolwiek młode dziewczęta z bogatych domów pobierały wykształcenie, to ono także służyło przygotowaniu do zamążpójścia (Sikorska-Kowalska 2004: 106). Jego cele były jasno wytyczone: dobra żona winna być ozdobą salonu, towarzyszką rozmów dla męża, pierwszą nauczycielką dla dzieci.

Kobiety niezamężne mogły liczyć na niewielką akceptację społeczną. Początku wykluczenia kobiety niezamężnej ze społeczeństwa upatruje się w epoce oświecenia, które uznało celibat za stan przeciwny naturze (Wierzbicka 2006: 454). Wspomniany Bronisław Gumpłowicz staropanieństwo (brak męża powyżej 45. roku życia) nazywał wprost naturalnym kalectwem. Stereotyp „starej panny” nabierał wyraznie pejoratywnego zabarwienia mniej więcej od połowy XIX w. i nie pozostawiał miejsca dla osób samotnych. Odzwierciedleniem stygmatyzujących postaw wobec samotnych kobiet mogą być przysłowia:

Jak pannie trzydziestka minie to się przemienia we świnie. Są na świecie jedynie dwie wielkie bolesti: panna, że się nie wydała, a pies, że się nie nażarł kości. Panna nie jak wino, ale jak masło – traci z upływem czasu. Stara panna to jak przejrzała gruszka i temu spadnie na łeb, co jej nie trzęsie (Kuźma 2006: 515).

Najczęstsze zarzuty wobec kobiety niezamężnej to: brzydka, złośliwa, śmieszna, nieużyteczna, wbrew naturze. Związane one były z pragnieniem napiętnowania „inności”, ale przede wszystkim z obroną tradycyjnego wzorca kobiety, który zaczynał się kruszyć pod wpływem wielu zmian społecznych.

Mniej lub bardziej świadoma czy zamierzona rezygnacja z planów matrymonialnych wiązała się z brakiem stabilizacji i obawami o przyszłość, zwłaszcza o starość. Narzucony z zewnątrz w procesie wychowania lęk przed staropanieństwem często był uznawany przez kobiety za własny. Wejście nawet w nieudany związek małżeński, traktowany często jako niewolnictwo uczuć, w świecie zwyczajów i form było lepiej oceniane przez same kobiety i otoczenie niż pozostanie samotną (Kabat 1986). Każda kobieta powinna wyrażać zgodę na każdy rodzaj poniżenia w imię pokory – cecha ta była podnoszona do rangi jednej z najważniejszych wartości osobowych. Co prawda A. Brykczyński w książce *O miłości i wychowaniu dzieci uwagi praktyczne dla ludu*, wydanej w Warszawie w roku 1907, zauważa, że

[...] stan panieństwa jest wyższy i doskonalszy nad stan małżeński, ale jest on odpowiedni tylko dla wyjątkowych jednostek, które wyłącznie służbie Bożej mogą i chcą się poświęcić (Landau-Czajka 2004: 13).

W oczach katolików tylko poświęcenie się Bogu usprawiedliwiała bezżenność.

Los starej panny na ziemiach polskich na przełomie XIX i XX w. nie był godny pozazdroszczenia, gdyż wiązały się z nim liczne przejawy dyskryminacji – w wielu warstwach społecznych kobieta niezamężna, nawet w zaawansowanym wieku,

musiała nosić ośmieszający w takiej sytuacji strój dziewczęcy. Działanie kobiety wbrew społecznym oczekiwaniom, zgodnie z własną wolą – na przykład poprzez samodzielny wybór tożsamości homoerotycznej – wiązało się z utratą społecznego szacunku (Borkowska 2006; Sierakowska 2006).

Prawomocny model seksualności wymagał od kobiet czystości przedmałżeńskiej. Narzeczone zawsze musiały pozostać dziewicami do dnia ślubu – czystość przedmałżeńska była wymogiem moralnym i warunkiem zdrowia kobiety. Kobieta zasługiwała na szacunek, jeśli przestrzegała abstynencji seksualnej przed ślubem lub w ciągu całego życia, jeśli nie wchodziła w małżeństwo. Honor kobiet związany był z wartością dziewictwa i wierności. Kobiety jako przedmiot wymiany, używając określenia Claude'a Lévi-Straussa (1993), stanowiły wartość, która musiała pozostać poza wszelkim podejrzeniem czy skalaniem. Współżycie przedmałżeńskie przez kobiety niszczyło definitywnie perspektywę zostania dobrą żoną, a przede wszystkim godną szacunku matką. Poprzez małżeństwo mężczyzna tworzył związki (kapitał społeczny) oraz prestiżowe przymierza (kapitał symboliczny), których wartość zależała w dużej mierze od wartości symbolicznej samych kobiet, a konkretnie ich reputacji (Bourdieu 2004: 59). Kontrola seksualności, zwłaszcza seksualności kobiety jako dawczyni życia, rozciągnięta nad nią przez fakt jej zdominowania w strukturze społecznej przez mężczyznę, pozwalała skuteczniej trzymać pieczę nad systemem dziedziczenia dobytku i pozycji społecznej.

Sprawy seksu były tematem tabu. Sferę życia intymnego otaczała atmosfera milczenia. Wspomnienia niektórych kobiet dowodzą, że mogły one zostać wydane za mąż bez jakiegokolwiek wiedzy o życiu płciowym i o rodzeniu dzieci. Rodzice nie uświadamiali swoich dzieci z poczucia fałszywego wstydu, a może przede wszystkim ze strachu przed negatywnymi następstwami (Sikorska-Kulesza 2004: 30-31). Informacje o życiu intymnym, uświadomieniu seksualnym, cielesności, seksualności Polaków w XIX w. są trudno dostępne dla badacza, ale wiadomo, że dziewczęta często wchodziły w związki małżeńskie z wielkimi nadziejami na szczęśliwe życie, z pewnym zasobem wiedzy przekazywanej wprost przez matki albo potajemnie zasłyszanej na przykład od służby. Nie wiedziały jednak, iż ich małżonek nie był niewinnym, zakochanym młodzieńcem i że często tylko na krótki okres po ślubie zrywał ze swoim dotychczasowym życiem intymnym. Mężczyźni z reguły poślubiali 19-letnie lub niewiele starsze partnerki, sami byli już dojrzały. Zazwyczaj mieli za sobą doświadczenia seksualne, a pochodzący z wyższych warstw społecznych często posiadali garsoniery, opłacali utrzymanie (Sikorska-Kowalska 2004: 109).

W omawianym okresie upowszechniano poglądy o emocjonalnej niższości kobiet – odmawiając im prawa do odczuwania satysfakcji seksualnej i rezerwując ją dla mężczyzn. Kobieta była widziana jako istota aseksualna, bierna. Nadal rozpowszechniony był stereotyp utrwalony w świadomości społecznej od czasów średniowiecza, że orgazm u kobiety to dowód rozwiązłości (Leśniewski 2004: 59).

Powszechna była opinia, iż kobieta po ślubie powinna spełniać obowiązki małżeńskie w imię posłuszeństwa nawet ze wstrętem.

Przejawem obowiązującego wówczas wzorca moralności kobiety było piętnowanie „łatwych i „zepsutych” dziewcząt. Miłości cielesnej przypisywano głównie wartość reprodukcyjną, zamykano ją zatem w sztywnych ramach małżeństwa. Ciąża kobiety niezamężnej była we wszystkich środowiskach przedmiotem krytyki, a nawet potępienia (Kościk 2006: 484; Sohn 2006: 123). W środowisku wiejskim panny spodziewające się dziecka bardzo często zmuszone były opuścić dom rodzinny wskutek odrzucenia przez rodzinę. Warto podkreślić, że całe odium z tytułu nieślubnego dziecka obciążało kobietę i jej dziecko, a wyłączało z tego dramatu ojca. Pannami z dzieckiem gardzono, ale nie wykluczano ich ostatecznie ze społeczności, miały szansę na późniejsze zamążpójście.

W jakim zakresie kobiety miały wpływ na proces konstruowania małżeństwa? Małżeństwo traktowano przede wszystkim jako element polityki rodzinnej, jako kontrakt majątkowy i źródło legalnego potomstwa (prawo do majątku miały tylko dzieci urodzone w małżeństwie). Istotą mariaży było połączenie dwóch grup, nie dwóch jednostek. Było to łączenie „fortun” z zachowaniem zasad podporządkowania konwenansom i tradycji. Małżeństwa były zawierane przez wielu mężczyzn dla posagu, zysku i otwarcia sobie drogi do kariery. Stosowanie ścisłej kontroli nad młodzieżą poprzez aranżowanie małżeństw przez rodziców (w rzeczywistości nieograniczoną w tym zakresie władzę posiadał ojciec) wiązało się z traktowaniem małżeństwa jako instrumentu reprodukcji kapitału społecznego i symbolicznego. Jedną z funkcji instytucji narzeczeństwa była ingerencja rodziców w plany matrymonialne dzieci. Zdaniem Marty Sikorskiej-Kowalskiej, matki odgrywały ważną rolę w przygotowaniu córek do zamążpójścia – nie próbowały rozwiewać dziewczęcych marzeń i razem ze swatkami manipulowały uczuciami panien. Zatajano przed dzieckiem wątek majątkowy małżeństwa, a sprawy aranżowano tak, by przyszła panna młoda uwierzyła w szczerość uczuć narzeczonego (Sikorska-Kowalska 2004: 107). Nie sposób stwierdzić, jak często kojarzenie małżeństw przez rodziców pomijało lub wykluczało uczucie obojga młodych. Wśród elit rodzina i otoczenie naciskały na zawarcie związku „we własnej sferze”. Podczas stosowanych perswazji powoływano się na tradycję i dobro rodu, starano się kobietom narzucić etykę cierpienia i ofiary. Takie praktyki obecne były we wszystkich kategoriach ówczesnych rodzin bez względu na przynależność klasowo-warstwową. Nonkonformiści musieli się liczyć z kłopotami finansowymi, wydziedziczeniem, z różnym stopniem społecznego ostracyzmu.

Status kawalera był skrajnie różny. Tradycyjny paradygmat męskości zakładał, że mężczyzna jest modelem idealnym, jest koroną stworzenia (Arcimowicz 2003: 28-39). To spowodowało, że od wieków z rolą męską związana jest możliwość samorealizacji zarówno w skali jednostkowej, jak i społecznej. Męskość utożsamiana jest z cywilizacją, produktywnością i twórczością. Treść roli męskiej jest znacznie bogatsza od treści roli kobiecej. Daje szersze pole rozwoju mężczyznom.

Najważniejszym obszarem życia mężczyzny nie była rodzina, ale działalność: zawodowa, polityczna, publiczna, naukowa, artystyczna.

Męskość, co warto szczególnie podkreślić, jest pojęciem wybitnie relacyjnym – skonstruowanym głównie dla innych mężczyzn, ale przeciw kobiecości. Pierwszy najistotniejszy z imperatywów męskości opublikowanych przez D. David i R. Brannona brzmi: „nie być zniewieściałym”. Socjalizacja chłopców polegała zatem na hamowaniu cech i zachowań kojarzonych z rolą kobietą. Męskość, zdaniem autorów, łączona jest ponadto z: sukcesem i władzą, niezależnością, demonstracją siły i pewności siebie (Arcimowicz 2003: 71). Męskość pozostaje w nierozzerwalnym związku z męskością fizyczną i jest rozumiana jako zdolność reprodukcyjna, seksualna i społeczna, jako zdolność do walki i stosowania przemocy. Mężczyzna ma wykorzystać każdą sposobność do walki o honor, godność, w przeciwieństwie o kobiety, która honoru może jedynie bronić (Bourdieu 2003).

Nierówny status panny i kawalera przejawia się najwyraźniej w odniesieniu do czystości przedmałżeńskiej. Mam na myśli zakwestionowaną przez rewolucję seksualną podwójną moralność. W stereotyp męskości wpisana jest zdobywczość, sprawność i ciągła gotowość seksualna. Jak wspomniano, to mężczyzna był uznawany za kreatora w dziedzinie miłości zmysłowej, za stronę aktywną. Męska dominacja w tej dziedzinie znalazła swój wyraz nawet w języku – stosunek seksualny określano słowami „posiadł ją” (Sierakowska 2006: 101). Od prawdziwie męskiego mężczyzny oczekiwano władzy seksualnej – zdolność do dokonywania defloracji, stosunek seksualny najpełniej ją potwierdzał. W związku z powyższym niektórzy autorzy świeckich poradników wychowania z przełomu XIX i XX w. nie kwestionowali współżycia seksualnego kawalera, a nawet zalecali „wyszumieć się” przed ślubem (Landau-Czajka 2004: 8). Co stanowiło podwaliny powszechnie akceptowanej wówczas podwójnej moralności? Po pierwsze mit o wstrzemięźliwości. Uważano, że dłuższy okres wstrzemięźliwości seksualnej może powodować pewne zaburzenia u mężczyzn w sferze nerwowej, psychicznej. Na marginesie rozważań można dodać, że mit ten był bezpośrednią przyczyną sprzeczności między obowiązkiem małżeńskim i macierzyńskim (Flandrin 1998: 241-246). W wielu społeczeństwach uważano współżycie małżeńskie podczas karmienia za niebezpieczne. Już w XVI w. we Francji powszechne było oddawanie przez matki niemowlęcia do mamki na wieś, mimo znajomości zgubnych następstw tego zwyczaju (oddanie dziecka do mamki podwajało śmiertelność dzieci w rodzinach miejskich). Uważano niegdyś, że współżycie seksualne może „psuć” mleko karmicielki, zmniejszać jego ilość, a nawet doprowadzić do jego całkowitego zaniku. Żywiono przekonanie, że mężczyzna żonaty nie może zachować wstrzemięźliwości dłużej niż przez kilka dni, a zatem w oddawaniu dziecka do mamki znaleziono „wygodne” rozwiązanie. Obowiązek małżeński kobiety przedkładały nad macierzyńskie skrupuły.

Kolejną przyczyną podwójnej moralności były argumenty o poligamicznej naturze mężczyzn. Mit ten był tak powszechnym elementem niektórych społecz-

ności patriarchalnych, że instytucja małżeństwa była właściwie zbudowana wokół jednego z jego aspektów. Zachowania poligamiczne zostały kulturowo i prawnie zaakceptowane, aby pozbawić zdradę jej aspektu występnego. Można powiedzieć, że poligamiczne społeczeństwa patriarchalne zbudowały swe podstawy wokół apetytów seksualnych mężczyzn.

Kontynuując analizę nierównego statusu panien i kawalerów, należy podkreślić, że kontrola postępowania mężczyzn była znikoma w porównaniu z rygorami nakładanymi na same kobiety. Mężczyzna mógł żyć w pojedynkę, ale w rzeczywistości wcale nie sam i nie spotykał go za to ostracyzm. Pojęcie stary kawaler ma wprawdzie pejoratywne zabarwienie, ale nie przypisywano mu tak wielu negatywnych cech. Kawaler był w niektórych kręgach (zwłaszcza wśród arystokracji) traktowany jako nieużyteczny konsument, ale jego nieużyteczność wynikała jedynie z powodu niespłodzenia legalnego potomstwa. Funkcje, które sprawowałyby żona, samotny mężczyzna mógł powierzyć siostrze lub którejkolwiek z krewnych – dzięki temu jego pozycja nie doznawała uszczerbku.

POLSKA PÓŻNEJ NOWOCZESNOŚCI

W kulturze tradycyjnej dominacja mężczyzn w szeroko rozumianym życiu rodzinnym była niepodważalna. Czy współcześnie proces konstruowania małżeństwa przebiega w taki sam sposób, jak kilkadziesiąt lat temu? Czy nadal w procesie konstruowania małżeństwa tradycyjny paradygmat męskości jest elementem dominującym? W jakim stopniu kobiety i mężczyźni podejmując decyzje matrymonialne, są wolni od presji, które na nich wywierają różne agendy socjalizacji, na ile są aktywnymi, niezależnymi podmiotami?

Z jednej strony można radykalnie stwierdzić, że istnieje przepaść między późną nowoczesnością a szeroko rozumianą kulturą tradycyjną. Dominacja mężczyzn nad kobietami zostaje odrzucona i zastąpiona hasłem partnerstwa i równości – związki między kobietami i mężczyznami powinny być budowane na zasadach partnerstwa. Koncepcję podziału ról społecznych ze względu na płeć zastępuje się koncepcją komplementarności i androgyniczności. Zakłada się, że każdy człowiek ma prawo do samorealizacji. Mężczyzna może realizować się w rolach uważanych za kobiece, kobieta zaś może podejmować role męskie. Mężczyznom otwarcie przyznaje się prawo do wyrażania własnych uczuć, emocji i pragnień. Kobiety zyskują prawo do definiowania własnej tożsamości nie w odniesieniu do istniejących podmiotów męskich, lecz tworząc własną podmiotowość. Teoria czystego związku (Giddens 2006) opiera się na założeniu, że cechą charakterystyczną współczesnej kultury jest odcięcie jednostkowej tożsamości od narzuconych z zewnątrz niezmiennych zasad i wzorów życia, które definiowały życie ludzi w czasach przednowoczesnych. Anthony Giddens uważa, że wraz z pojawieniem się „miłości romantycznej”

jako głównego motywu zawierania związków małżeńskich dochodzi do eliminacji uprzednio istniejących zobowiązań.

Przedstawione modele wskazujące nowe sposoby istnienia relacji między mężczyznami i kobietami nie są jednak licznie reprezentowane. Można spotkać się ze stwierdzeniem, nie tylko w literaturze feministycznej, że dobrze ufortyfikowany tradycyjny paradygmat męskości nadal trzyma się mocno. Czy w odniesieniu do procesów konstruowania małżeństwa taki wniosek jest uprawniony?

Trudno odpowiedzieć jednoznacznie na tak postawione pytanie. Można wskazać kilka sfer, w których nierówności społeczne panien oraz kawalerów są nadal widoczne i jednocześnie takie, w których dokonuje się wyzwolenie kobiet spod dominacji mężczyzn w okresie przedmałżeńskim.

Współcześnie współwystępują różne warianty roli kobiecej. Kobiety mogą wybierać między życiem zgodnym z tradycyjną rolą, godzeniem ról rodzinnych i zawodowych czy nastawieniem na realizację zupełnie innych celów. Istnieje jednak presja pośrednia, subtelne mechanizmy kontroli społecznej, które nastawiają kobietę przede wszystkim na dom i rodzinę – tak jak dziesiątki lat temu. Sfera życia małżeńskiego i rodzinnego to jedna z wielu, w których kobiety i mężczyźni są ciągle odmiennie traktowani. Ogniwnem pierwotnym są zawsze odmienne techniki socjalizacyjne. W odniesieniu do dziewcząt nadal są bardziej rygorystyczne. Wyniki wielu badań świadczą o tym, że istnieją zróżnicowane wzory wdrażania dziewcząt i chłopców do wypełniania ról osób dorosłych (Schaffer 2006; Renzetti, Curran 2005; Pankowska 2005). Polacy są przekonani, że dziewczynki i chłopców powinno wychowywać się odmiennie. Niemniej wyniki najnowszych badań empirycznych wskazują, że pojawiły się już dyspozycje kobiet do podobnego wychowywania chłopców i dziewczynek (Titkow 2007). Nie można jednak zapominać, że nawet jeśli dziecko obserwuje w domu partnerskie relacje między rodzicami i jest świadkiem elastyczności ról rodzinnych, to wzmocnienie odmiennego trybu wychowania dziewczynek i chłopców znajdzie w innych agendach socjalizacji, głównie w szkole.

W systemie edukacji można spotkać wiele elementów zaliczanych do zinstytucjonalizowanych praktyk seksistowskich. Są to między innymi treści podręczników, w których utrwała się stereotypy płciowe. W powszechnie krytykowanych podręcznikach do wychowania w rodzinie bardzo wiele mówi się o małżeństwie, przedstawiając często założenie rodziny jako ostateczny cel dążeń nastoletnich czytelników, przede wszystkim dziewcząt. Konwencja o Eliminacji Wszelkich Form Dyskryminacji Kobiet ratyfikowana przez Polskę w 1980 r. nakazuje likwidację wszelkich stereotypowych koncepcji roli mężczyzn i kobiet na wszystkich szczeblach i we wszystkich formach nauczania poprzez rewidowanie podręczników i programów szkolnych. Niestety, z badań, między innymi Elżbiety Kalinowskiej (1997), Ewy Nasalskiej (1997) czy Krzysztofa Arcimowicza (2003), wynika, że wzory zachowań mężczyzn i kobiet, chłopców i dziewczynek kształtowane przez pod-

ręczniki szkolne (zwłaszcza te do nauczania wychowania do życia w rodzinie) są oparte na stereotypach męskości i kobiecości. Ponadto, stereotypy są bardziej wyostrezone, niż ma to miejsce w rzeczywistości – zwłaszcza te odnoszące się do aspiracji życiowych dziewcząt. Autorzy podręczników w dalszym ciągu zakładają, że dziewczęta będą szczęśliwe jako żony i matki, że wszystkie pragną mieć rodzinę i dzieci. W rzeczywistości kobiety chcą także zdobywać wykształcenie i pracować zawodowo. Coraz więcej kobiet deklaruje, że chciałoby mieć własną rodzinę, ale nie kosztem pracy (Arcimowicz 2003: 92) – takich postaw nie przewiduje się w procesie kształcenia. Kolejny stereotyp propagowany w podręcznikach brzmi: „ojciec powinien zapewnić byt materialny rodzinie”. Ten stereotyp może powodować napięcia i stres u mężczyzn, którzy nie mogą temu zadaniu sprostać. W polskiej rzeczywistości kobiety muszą również pracować, aby zapewnić rodzinie odpowiednie środki. Kobiety podejmują obowiązki również dlatego, że pragną realizować się poza rodziną – a tego właśnie odmawia się im w analizowanych książkach. Model androgyniczny męskości, w którym mężczyzna może okazywać swoje uczucia i na równi z kobietą uczestniczyć w fizycznej opiece nad dzieckiem oraz w pracach domowych, jest odrzucany. Według omawianych podręczników, być „prawdziwym” mężczyzną, znaczy nie być homoseksualistą. Ich autorzy odwołują się do zarzuconych dawno też kwestionujących męskość homoseksualistów, w których przyjmowano, że w relacjach homoseksualnych jedna z osób musi przyjąć na siebie rolę bierną, poddać się, a tym samym przyjąć stereotypowe cechy utożsamiane z kobiecością (por. Sierakowska 2006).

Kolejną agendą socjalizacji wywierającą silny wpływ na kształt ról płciowych są mass media. Z uwagi na ramy niniejszego opracowania omówione zostaną tylko współczesne poradniki dla młodzieży. Ostatnie lata to prawdziwy ich wysyp – są to jednak pozycje tłumaczone, a przedstawione w nich poglądy i warunki życia słabo przystają do polskich realiów. Jednakże poradniki, które kiedyś stanowiły tylko jedno z wielu źródeł szukania rad i wskazówek, teraz coraz częściej stają się źródłem ostatecznym, niemal prawdą objawioną. Poradnikowy obraz świata i porady nie są odbiciem stanu faktycznego, ale popyt na poradniki świadczy o tym, że takich, a nie innych rad spodziewają się rodzice, przede wszystkim sama młodzież.

Jak pisze Anna Landau-Czajka (2004: 20-23), współczesne świeckie poradniki unikają jak ognia tematu przyszłego małżeństwa. Zadaniem rodziców jest danie dzieciom „najlepszego startu”, czyli wyprzedzenia już na początku rówieśników. Całe wychowanie, wieloletnia nauka, kształcenie asertywności i indywidualności mają służyć znalezieniu sobie miejsca w społeczeństwie (nie w rodzinie!) i osiągnięciu wysokiej pozycji w pracy zawodowej. Z kart poradników niemal znikły słowa „mąż” i „żona”, zastąpiło je słowo „partner”, przy czym oznacza ono czasem osobę pozostającą w przelotnym związku, czasem w konkubinacie, czasem także współmałżonka. Na ogół nie potępia się ani zmian partnerów, ani zmian narzeczonych. Posiadanie męża nie jest obowiązkowe, chłopaka czy partnera – tak.

Przestrogi przed staropanieństwem zastąpił strach przed zbyt wczesnym małżeństwem. Dziewczyna, która w wieku 18 lat zostaje żoną i matką, jest oceniana stosunkowo surowo, pisze się o jej lekkomyślności i nieodpowiedzialności. Jeszcze 20–30 lat wcześniej ten sam wiek był uważany za całkiem odpowiedni.

W poradnikach katolickich postuluje się rozwagę, niespieszenie się ani z wyborem partnera, ani małżeństwa. Wskazuje się wyraźnie, że małżeństwa nie wolno zawierać w celach instrumentalnych. Partnerzy mają wiązać się prawdziwą dojrzałą miłością, bez oglądania się na wolę rodziców. Okres przedmałżeński ma być czasem, w którym opanowywanie popędu seksualnego umożliwi kobiecie i mężczyźnie właściwy rozwój psychospołeczny. W przeciwnym razie na całe życie zostaną ludźmi niepełnymi, niedorozwiniętymi z punktu widzenia wartości życiowych. Autorzy całkowitą odpowiedzialność za wstrzemięźliwość zrzucają na partnerkę. To dziewczyna ma „wychowywać swego chłopca” i nie pozwalać na niekulturalne zachowanie się oraz stosunki przedmałżeńskie, a nie odwrotnie (Skrzydlewski 1982: 46–47; Meissner, Suszka 2001). W niektórych poradnikach kobietom wprost zarzuca się, że „gdyby umiały się mądrze opanować i nie wprowadzały mężczyzn w stan ostrego napięcia, wstrzemięźliwość dla obu stron byłaby łatwiejsza” (Wielowiejski 1988: 156). Autorzy wyraźnie wierzą w omawiany mit, że mężczyzna nie panuje nad popędem seksualnym. Rady zawarte w poradnikach tego nurtu dla przyszłych żon i mężów różnią się jakościowo. Część poradników nie dostrzegając zmian obyczajowych, informuje, że „inwestowanie” w żonę znacznie różni się od „inwestowania” w męża. Sekretom bezpieczeństwa kobiety w małżeństwie jest rozumienie męskości męża (akceptacja potrzeby pracy i potrzeb seksualnych), otaczanie męża szacunkiem, dostosowywanie się do niego i dzielenie jego marzeń. Tym poradom nie towarzyszą analogiczne wymagania skierowane pod adresem mężczyzn. Mężczyznom zaleca się traktowanie żony jako współpracownicy, ochranianie jej, otaczanie szacunkiem, rozwijanie jej darów jako kobiety (pomagać wzrastać jako chrześcijance, rozwijać jej talenty) oraz pomoc w rozwiązywaniu problemów (Rainey, Rainey 1993). Trudno oprzeć się wrażeniu, że autorom tych porad nie chodzi o wyartykułowanie równouprawnienia płci w małżeństwie. W zawołowanej formie przekazują treści charakterystyczne dla tradycyjnego paradygmatu męskości.

Warto jednak podkreślić, że poradników katolickich obecnie na rynku jest znacznie mniej niż świeckich. Można przypuszczać, że zalecenia tych ostatnich, zgodne zresztą z tekstami popularnych czasopism młodzieżowych, wpływają na plany i aspiracje młodych ludzi w znacznie większym stopniu niż katolickie oraz programy szkolne – co wyraźnie oddziałuje na łagodzenie nierówności społecznych kobiet i mężczyzn w okresie przedmałżeńskim.

Dowodem na istnienie nierówności panien i kawalerów jest także społeczne postrzeganie seksu przedmałżeńskiego. Wyniki wielu badań wskazują, iż podwójny standard seksualny nadal istnieje i funkcjonuje w praktyce, mimo że współcześnie można wyróżnić aż cztery wzorce moralności przedmałżeńskiej (Skrzydlewski

1982). Pierwszy z nich to tak zwana „nowa podwójna moralność”. Młode kobiety mogą podejmować aktywność seksualną w większym stopniu, niż to się działo w przeszłości, ale nadal oczekuje się od nich, aby następowało to w ramach związków opartych na miłości. Od stałych sympatii wymaga się cnotliwości i wierności, od pozostałych dziewcząt, które określa się jako „łatwe” – zaspokojenia potrzeb erotycznych. Pierwsze darzy się szacunkiem, drugie lekceważy, określając je mianem „dziwek”. W rezultacie dziewczęta świadome podwójnych standardów nie mają możliwości asertywnego wyrażania własnej seksualności bez narażania się na pogardę. Dziewczętami nieatrakcyjnymi chłopcy pogardzają, przekreślając ich szansę na znalezienie sobie chłopaka, a te, które określają jako atrakcyjne, uważa się za „puszczalskie”. Chłopcy wykorzystują różne okazje do inicjowania kontaktów seksualnych, jednak jakkolwiek dziewczyna by się nie zachowała (odmowa lub przyzwolenie), zawsze znajdą powód do poniżających ją komentarzy. Kolejne trzy wzorce moralności to całkowita przedmałżeńska swoboda seksualna, wzorzec stosunków przedmałżeńskich na bazie uczucia oraz najrzadziej stosowany w praktyce – całkowita wstrzeźliwość przedmałżeńska dla obu płci.

Dotąd koncentrowaliśmy się głównie na przejawach nierówności płci. Co świadczy o wyrównywaniu statusu kobiet i mężczyzn przed ślubem? Przede wszystkim społeczne postrzeganie seksu przedmałżeńskiego. Stało się ono bardziej liberalne poczynając od lat 70. XX w. W badaniach przeprowadzonych przez Danutę Duch-Krzystoszek, na reprezentatywnej próbie dorosłej ludności Polski w roku 1998, na pytanie o tolerancję współżycia przedmałżeńskiego 45,1% respondentów uznało je za zupełnie naturalne dla dziewcząt (dla porównania w roku 1964 tylko 8,4% respondentów udzieliło takiej odpowiedzi), a 49,1% za zupełnie naturalne dla chłopców (w roku 1964 tylko 19,1%) (Titkow 2007: 192-193). Większy rygoryzm wobec przedmałżeńskiego współżycia zarówno dziewcząt, jak i chłopców charakteryzuje osoby starsze, pochodzące ze wsi, z niższym wykształceniem. Widać jednak wyraźnie, że w tym zakresie obie płcie są postrzegane coraz bardziej egalitarnie.

Przyzwolenie społeczne na seks przedmałżeński zwiększa się między innymi poprzez obniżanie lęku przed niechcianą ciążą, a to z kolei powoduje, że wolne związki są coraz częstsze i normalniej. Wraz z nimi pojawia się zgoda na samotne macierzyństwo – w Polsce lat 90. ubiegłego wieku co ósma kobieta urodziła dziecko bez ślubu. Jak pisze Elżbieta Czykwin (2007: 121), małżeństwo na skutek ciąży (zawierane w Polsce w 2000 r. w 38% przypadków) przestaje być traktowane jako „zmycie hańby”, niemniej słabnący stygmat samotnego rodzicielstwa wciąż dotyczy wyłącznie kobiet.

Funkcjonowanie kilku wzorców moralności przedślubnej, a także moda na samotne macierzyństwo powodują, że życie rodzinne staje się dzisiaj tylko jedną z możliwych form aktywności. Zarówno mężczyzna, jak i kobieta samodzielnie(!) podejmują decyzję wyboru określonej formy życia rodzinnego, wyboru partnera, moment zawarcia związku małżeńskiego, a nawet moment jego rozwiązania.

Współczesne małżeństwo staje się coraz częściej przygodą życiową dwojga osób, zamierzoną i podjętą w sposób bardziej osobowy, wolny i wynikający z przeżywanych uczuć.

Choć samotność nadal nie jest stanem aprobowanym, zamiast negatywnych sądów wyrażane jest raczej współczucie dla kobiet z powodu ich bezdzietności (Przybył 2004). Zaczyna się też dostrzegać fakt, że samotność staje się stylem życia, nie zaś „wyrokiem”. Niemniej w stosunku do samotnych mężczyzn i kobiet nadal istnieje brak równouprawnienia. Kobiety samotne są postrzegane jako stanowiące zagrożenie dla grupy, natomiast mężczyźni żyjący w pojedynkę troszczą się o samych siebie i są za to podziwiani. Samotną kobietę nadal określa się mianem starej panny, zwłaszcza w środowisku wiejskim (Kuźma 2006: 514) i choć akceptuje się taki stan, to opatruje go komentarzem. Generalnie kobieta samotna jawi się „na różnych poziomach” jako kobieta niepełna, żyjąca poza nawiasem społeczności wyznaczającej kobietom zupełnie inne funkcje w ramach scenariusza: córka, żona, matka. Podkreśla się wagę pojedynczości, która przez brak pary jawi się nie tyle jako samowystarczalna (wtedy byłaby wartościowana dodatnio), ile wybrakowana, ponieważ jest niepełna, sama. Niemniej niezależnie od zamieszkiwanego środowiska osłabieniu uległo przekonanie, że jedynie dzięki wydaniu na świat potomka kobieta wkracza w centralną fazę osobowego, emocjonalnego i społecznego rozwoju.

Pomimo nacisków strukturalnych w kierunku realizacji tradycyjnych i religijnych standardów, sprowadzających kobiety do doktrynalnie zredukowanych ról płciowych, wiele kobiet wyrывa się z tradycyjnego getta. Istnieją tzw. getta okazjonalne (Szlendak 2005: 225-242), także w Polsce, które są dowodem na radykalną przemianę kobiecego statusu. Są to nowe wzorce wyrażania kobiecej seksualności w kulturze konsumpcji – przemiana rytuałów, które są nierozłącznie związane z zamążpójściem. W ich trakcie następuje upodabnianie się kobiet do mężczyzn, co staje się elementem pozytywnego wizerunku własnej osoby kobiet. Różnie można interpretować kopiowanie zachowań męskich, ale fakt, że kopiowanie jest w ogóle możliwe, wskazuje, iż na drodze wyrównywania nierówności społecznych między statusem kawalera i panny poczyniono znaczne postępy. Ostatni wieczór przed ślubem dla mężczyzny był bowiem traktowany jako ostatni dzień wolności. Mężczyzna tracił w dniu ślubu swobodę, bez troskę i społeczeństwo dawało się mu w trakcie wieczoru kawalerskiego wyszaleć. Kobiety też świętowały ostatni dzień stanu panińskiego. Istniała jednak totalna dysproporcja między tym, co robiły w wieczór paniński kobiety (w towarzystwie innych bliskich im kobiet), a tym jak zachowywali się mężczyźni. W latach 80. XX w. na Zachodzie pojawiły się wieczory panińskie, w trakcie których zamiast siedzieć w mieszkaniu i kontem-płować prezenty, kobiety ruszają do centrów miast, aby w miejscach publicznych (pub, klub z męskim striptizem), podobnie jak mężczyźni, pić, śmiać się, tańczyć i nagabywać mężczyzn. Główna bohaterka wieczoru angażuje się w coraz bardziej zaawansowane w zakresie wyrażania erotycznego igraszki. Kulminacyjnym

momentem wieczoru jest zwykle interakcja ze striptizerem. Jest już tradycją, że kobiety wręczają sobie w trakcie tego wieczoru prezenty – w USA są to prezenty w kształcie penisów (peni-mydełka, peni-okulary, peni-termosy itp.). W Polsce wieczór panieński jest specyficznym połączeniem spotkania przy czymś pysznym do jedzenia i dobrym drinku z wyjściem do klubu, żeby sobie potańczyć. Czasami na spotkaniu pojawia się striptizer, ale częściej konkurencją na wieczorach panieńskich jest kosmetyczka lub wizażystka.

Wieczór panieński w swej najnowszej rozpasanej formie można, zdaniem Tomasza Szlendaka, traktować jako sposób na prowokacyjne zaakcentowanie emancypacji kobiet w sferze publicznej. Tutaj w odróżnieniu od aktywności w sferze prywatnej można odreagować i okazać swoją dominację – używając męskiego ciała niczym przedmiotu.

To, że samotność, a także wspólnoty quasi-rodzinne stały się stylem życia niemałej części Polaków, jest wyraźnym sygnałem zmniejszania się nierówności społecznych. Co prawda sam tak zwany wolny wybór i podążanie samotną drogą jako manifestacja wolności indywidualnej jest niedawną zdobyczą i to charakterystyczną tylko dla pewnego nurtu kultury i dla niektórych środowisk. Jednak skoro samotność stała się alternatywnym stylem życia, to znaczy że oczekiwania, jakie społeczeństwo nakładało na swoich członków (zwłaszcza na kobiety), zostały wyparte przez potrzeby i dążenia jednostek nastawionych na sukces i osobistą realizację. Rodzina stała się konstrukcją, która niemal wyłącznie opiera się na uczuciach. Jej głównym celem ma być zaspokajanie potrzeb emocjonalnych swoich członków. Ponieważ współczesna rodzina ma coraz mniej zadań do zrealizowania, przestała być konieczna. Niekonieczność rodziny spowodowała i będzie nadal powodować stopniową likwidację nierówności, a co się z tym wiąże negację dotychczasowego pewnika, iż każdej płci przypisane są pewne atrybuty i zadania na poziomie zawodowym oraz w życiu prywatnym. Szkoda, że agendy socjalizacji zdają się tego nie dostrzegać.

LITERATURA

- Arcimowicz K., 2003. *Obraz mężczyzny w polskich mediach. Prawda, fałsz, stereotyp*, GWP, Gdańsk.
- Borkowska G., 2006. *Projektantki intymności. Żmichowska i inne...* [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i rewolucja obyczajowa. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Bourdieu P., 2003. *Męska dominacja*, Ofic. Nauk., Warszawa.
- Czykwin E., 2007. *Stygmat społeczny*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Flandrin J.L., 1998. *Historia rodziny*. Ofic. Wyd. Volumen, Warszawa.
- Giddens A., 2006. *Przemiany intymności. Seksualność, miłość i erotyzm we współczesnych społeczeństwach*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Gola B., 2008. *Modele zachowań seksualnych w prasie młodzieżowej i poglądach nastolatków*, Wyd. Uniwersyteckiego, Kraków.

- Kabat I., 1986. *Dobór małżonka w społeczności wiejskiej w Polsce*. [W:] Z. Jasiewicz, P. Vlahovic (red.), *Kultura tradycyjna w życiu współczesnej rodziny wiejskiej. Z polskich i serbskich badań etnologicznych*, Wyd. Nauk. UAM, Poznań.
- Kalinowska E., 1997. *Wizerunki dziewczynek i chłopców, kobiet i mężczyzn w podręcznikach szkolnych*. [W:] R. Siemieńska (red.), *Portrety kobiet i mężczyzn*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa.
- Kościk E., 2006. *Kobieta samotna i jej pozycja społeczno-ekonomiczna w mieście śląskim na przełomie XIX i XX wieku*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i rewolucja obyczajowa. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Kuźma I., 2006. *Obraz kobiety samotnej w Polsce na wsi i w małym mieście na początku XXI wieku*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i rewolucja obyczajowa. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Landau-Czajka A., 2004. *Przygotowanie do małżeństwa według wybranych poradników z XIX i XX wieku*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i małżeństwo. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Landau-Czajka A., 2006. *Samotność i homoseksualizm jako alternatywne modele życia w podręcznikach szkolnych*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i rewolucja obyczajowa. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Leśniewski M., 2004. *Narodziny seksuologii – zarys stanu wiedzy lekarskiej o seksualności człowieka na przełomie XIX i XX wieku*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i małżeństwo. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Lévi-Strauss C., 1993. *Spojrzenie z oddali*, PIW, Warszawa.
- Linton R., 1975. *Kulturowe podstawy osobowości*, PWN, Warszawa.
- Nasalska E., 1997. *Role kobiet w historii powojennej w podręcznikach polskich i niemieckich w latach dziewięćdziesiątych*. [W:] R. Siemieńska (red.), *Portrety kobiet i mężczyzn*, Wyd. Nauk. Scholar, Warszawa.
- Meissner K., Suszka B., 2001. *O małżeństwie*, Ofic. Współczesna, Poznań.
- Pankowska D., 2005. *Wychowanie a role płciowe*, GWP, Gdańsk.
- Przybył I., 2004. *Naznaczanie społeczne i samozanaczanie osób niepełnych*. [W:] Z. Tyska (red.), *Blaski i cienie życia rodzinnego*, Roczniki Socjologii Rodziny, t. XV(2003).
- Rainey D., Rainey B., 1992. *Wybrałem ciebie! Jak budować poczucie własnej wartości we współmałżonku?*, Pojednanie, Lublin.
- Renzetti C.M., Curran D., 2005. *Kobiety, mężczyźni i społeczeństwo*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Schaffer H.R., 2006. *Rozwój społeczny. Dzieciństwo i młodość*, Wyd. Uniw. Jagiellońskiego, Kraków.
- Sierakowska K., 2006. *Listy Józefa Rajnfelda. Kilka uwag o homoseksualizmie w dwudziestoleciu wojennym*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i rewolucja obyczajowa. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Sikorska-Kowalska M., 2004. *Pozycja i rola kobiety w małżeństwie na przykładzie burżuazji łódzkiej przełomu XIX i XX wieku*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i małżeństwo. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Sikorska-Kulesza J., 2004. „Skąd się wziął twój braciszek?” *Początki dyskusji o wychowaniu seksualnym dzieci i młodzieży na ziemiach polskich*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i małżeństwo. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Skrzydlewski W.B., 1982. *Chrześcijańska wizja miłości, małżeństwa i rodziny*, Wyd. Apostolstwa Modlitwy, Kraków.

- Sohn A.M., 2006. *Seksualność warstw ludowych we Francji przełomu XIX i XX wieku*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i rewolucja obyczajowa. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.
- Szlendak T., 2005. *Leniwe maskotki, rekiny na smyczy. W co kultura konsumpcyjna przemieniła mężczyzn i kobiety*, Jacek Santorski & Co Agencja Wydawnicza, Warszawa.
- Szlendak T., 2008. *Supermarketyzacja. Religia i obyczaje seksualne młodzieży w kulturze konsumpcyjnej*, Wyd. Uniw. Wrocławskiego, Wrocław.
- Titkow A., 2007. *Tożsamość polskich kobiet. Ciągłość, zmiana, konteksty*, Wyd. IFiS PAN, Warszawa.
- Wielowieyski A., 1988. *Przed nami małżeństwo*, Znak, Kraków.
- Wierzbicka M., 2006. *Kilka uwag o kobiecie samotnej w XIX wieku*. [W:] A. Żarnowska, A. Szwarc (red.), *Kobieta i rewolucja obyczajowa. Społeczno-kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX*, Wyd. DiG, Warszawa.

(Post)feminizm – dyskurs egalitarny czy narzędzie generowania nierówności? Spór o obszary (nie)równości płci

WSTĘP

Celem artykułu jest analiza funkcji jawnych i ukrytych poszczególnych idei oraz koncepcji działania formułowanych w ramach dyskursu feministycznego i postfeministycznego. Feminizm i postfeminizm traktuję jako społeczne fenomeny, których interpretacja stanowi przyczynek do rozumienia problematyki nierówności społecznych, wykraczającej poza samą nierówność płci.

Moja główna teza to twierdzenie, że koncepcje nierówności oraz wynikające z nich działania emancypacyjne mogą, w jawny lub częściej ukryty i niezamierzony sposób, stać się narzędziem dokonywania dystynkcji, generowania nowych nierówności oraz wtórnego wykluczania niektórych jednostek.

Feminizm jako ideologia wyrasta z krytycznego oglądu struktury społecznej oraz konstatacji, iż kobiety stanowią kategorię poddaną relatywnej depriwacji. Jako ruch społeczny feminizm formułuje określone dyrektywy praktyczne w celu zmiany *status quo* i przełamywania nierówności, których podstawą jest płeć. Postfeminizm, jako zjawisko historycznie późniejsze, stawia odmienną diagnozę, zgodnie z którą wszystkie cele feministyczne zostały osiągnięte, mechanizmy generowania nierówności i opresji przełamane i wobec tego kobiety powinny jedynie egzekwować własne prawa. W myśl przyjętych w niniejszym opracowaniu założeń zarówno feministyczne, jak i postfeministyczne wizje rzeczywistości społecznej oraz wynikające z nich dyrektywy praktyczne mają określone funkcje jawne i ukryte. Pierwsze sprowadzają się do propagowania i wcielania w życie idei równouprawnienia i emancypacji (jakkolwiek rozumieją je poszczególni autorzy i autorki feministyczne oraz postfeministki i postfeminisci). Drugie natomiast przejawiają się poprzez generowanie nowych nierówności lub nakładanie nowych ram symbolicznych na nierówności już istniejące. Każdy z nurtów feminizmu

i postfeminizmu reprezentuje punkt widzenia oraz interesy pewnych subkategorii kobiet, jednocześnie pomija interesy innych subkategorii. Poszczególne stanowiska feministyczne i postfeministyczne mniej lub bardziej bezpośrednio wskazują zbiorowości „lepsze” (zasługujące na przywileje i społeczny szacunek) oraz „gorsze” (milcząco pomijane bądź jawnie piętnowane przez reprezentantki i reprezentantów konkretnych stanowisk).

W dalszej części tekstu omówione zostaną najistotniejsze, z perspektywy podjętego tematu, nurty feminizmu: feminizm liberalny (feminizm równości), feminizm radykalny (feminizm różnicy), feminizm socjalistyczny, *victim feminism* i *power feminism* oraz feminizm trzeciej fali. Ponadto zanalizowane zostaną trzy zasadnicze postacie postfeminizmu: akademicki, mniejszości oraz w wersji popkulturowej.

FEMINIZM CZY FEMINIZMY?

WIELOŚĆ JAWNYCH STRATEGII PRZECIWDZIAŁANIA NIERÓWNOŚCIOM I UKRYTYCH NARZĘDZI WYKLUCZANIA

Feminizm liberalny – czyli o tym, że przywileje kumulują się, a upośledzenie pogłębia

Dyskurs feministyczny jest polifoniczny, złożony z wielu nurtów wywodzących się z odmiennych założeń. Feminizm w swych odmianach proponuje różne metody przełamywania bądź kompensowania nierówności płci. Najbardziej znany w socjologii i filozofii społecznej problem dotyczy najstarszego nurtu feministycznego – feminizmu liberalnego, który od momentu swego powstania reprezentował interesy kobiet zajmujących relatywnie uprzywilejowane pozycje społeczne. Dodatkowo sprawę komplikują związki feminizmu z innymi ruchami społecznymi. Interesujący wydaje się przykład amerykański. XIX-wieczny ruch praw kobiet w Stanach Zjednoczonych, włączając w to ruch sufrażystek, był ściśle powiązany z ruchem abolicjonistycznym. Ruchy te rozwijały się równolegle pod hasłem równości wszystkich ludzi – bez względu na płeć i kolor skóry, do momentu gdy postulaty zniesienia niewolnictwa wydawały się bliskie zrealizowania. Z formalnego punktu widzenia pod pojęciem praw czarnych mieszkańców Ameryki rozumiano przede wszystkim prawa czarnych mężczyzn. To dla nich bowiem zniesienie niewolnictwa stwarzało perspektywę nabycia pełni praw obywatelskich (w tym praw wyborczych). Gdy w Londynie w 1840 r. odbywała się światowa konwencja przeciw niewolnictwu, nie pozwolono kobietom zabrać głosu w oficjalnej dyskusji. Spowodowało to konsolidację środowisk walczących o równouprawnienie płci. W 1866 r. powołano Stowarzyszenie Równych Praw

(Equal Rights Association), które, jak głoszone, miało na celu połączenie walki o prawa czarnych i prawa wyborcze kobiet. Jednak, jak podaje Rosemary Putnam Tong, istnieją dowody, iż organizacja ta miała być gwarantem, że czarni mężczyźni nie otrzymają praw obywatelskich i wyborczych przed białymi kobietami (Putnam Tong 2002: 32-34). Przykład ten dobitnie pokazuje ambiwalencję ruchów „emancypacyjnych”, w obrębie których działają mechanizmy dystynkcji kategorii względnie uprzywilejowanych i ekskluzji mniejszości. Ruchy te wyraźnie określają, które kategorie powinny otrzymać uprawnienia w pierwszej, a które w dalszej kolejności. Ukryty przekaz, jaki niosą wspomniane ruchy, wiąże się również z pośrednim (milczącym) wskazywaniem kategorii, których prawa w danym momencie nie wydają się istotne. Ich interesy nie są bowiem reprezentowane w oficjalnej debacie. Przykładem kategorii, której interesy były pomijanej przez XIX-wieczne feministki amerykańskie, są czarne kobiety. W tym kontekście jasne wydaje się, że idee emancypacyjne podnoszone przez ruchy społeczne są relatywne. Odnoszą się one bowiem do wyjściowej sytuacji społecznej, która może być diagnozowana jako niesprawiedliwa czy opresyjna dla części społeczeństwa. Wówczas opowiedzenie się po stronie tej części społeczeństwa oznacza przekonanie, iż jest ona uznana za wartą zabiegów emancypacyjnych. Mechanizmy społecznej ekskluzji polegają na pomijaniu interesów i doświadczeń kategorii czy grup mniejszościowych.

Zarówno europejski, jak i amerykański feminizm liberalny stawiał sobie za cel zrównanie kobiet z mężczyznami pod względem praw politycznych, ekonomicznych i społecznych. Feministki liberalne abstrahują od biologicznych różnic między kobietami a mężczyznami, twierdząc, że nierówności płci mają przede wszystkim podłoże społeczne. Należy zatem stworzyć takie warunki prawne, by wszyscy obywatele, bez względu na płeć, mogli dążyć do osiągnięcia społecznie cenionych dóbr. Feministkom liberalnym wielokrotnie zarzucano promowanie „męskich wartości”, które miały dla kobiet stanowić przepustkę do osiągnięć w zmaskulinizowanej uprzednio sferze publicznej oraz na rynku pracy. Wczesne postulaty androgynii dotyczyły *de facto* przyswojenia przez kobiety kulturowych cech przypisywanych wcześniej mężczyznom. Stąd zrodziło się przekonanie, że feminizm liberalny i wyrastający z niego feminizm równości deprecjonuje typowo kobiece doświadczenia społeczne oraz będące ich efektem cechy. Podstawowy zarzut wobec feminizmu liberalnego sprowadza się do konstatacji, iż nurt ten nie dąży do zmiany reguł obowiązujących w społeczeństwie, lecz akceptuje i odtwarza istniejące zasady funkcjonowania systemu nierówności, przyjmując założenie, że w systemie tym istnieją pewne kanały drożności (przypominające wąską furtkę w grubym murze), którymi wybrane (uprzywilejowane) kobiety mogą przedostać się na uprzywilejowane pozycje.

Feminizm radykalny i feminizm różnicy – czyli o tym, że chroniąc różnorodność, można niezamierzenie utrwalać nierówność

Omówiony feminizm liberalny, nie jest jedynym nurtem, który oprócz funkcji jawnych realizuje pewne funkcje ukryte negujące jego emancypacyjną i równościową wymowę. Pewne problemy wiążą się również z feminizmem radykalnym, a w szczególności z jego odłamek określanym mianem feminizmu różnicy. Istotą tego nurtu jest esencjalizm czy wręcz naturalizm zasadzający się na typowo kobiecych doświadczeniach o podłożu biologicznym. W tym ujęciu jako kluczowe kobiece doświadczenie oraz najistotniejszą wartość wskazuje się macierzyństwo. Z jednej strony mamy więc do czynienia z symbolicznym dowartościowaniem i uprzywilejowaniem kobiecości definiowanej poprzez macierzyństwo, z drugiej natomiast strony z dystynkcją kobiet doświadczających „esencji kobiecości” oraz ekskluzją kobiet pozbawionych tego doświadczenia. Esencjalistki i esencjaliści posługują się przy tym selektywną argumentacją i pomijają doświadczenia przynajmniej kilku grup: kobiet doświadczających macierzyństwa wbrew swojej woli oraz kobiet niedoświadczających macierzyństwa z różnych przyczyn. Esencjalizm w różnych swych wydaniach mniej lub bardziej bezpośrednio generuje symboliczną nierówność w ocenie doświadczeń kobiet i dzieli je na „lepsze” – czyli te, które realizują role macierzyńskie i „gorsze” – czyli te, które tego nie czynią. Feminizm różnicy zasadza się na idei dualizmu płci. Idea ta znalazła wyraz w zapisach prawnych w niektórych społeczeństwach (m.in. w 1999 r. wprowadzono stosowny zapis do konstytucji francuskiej) (Badinter 2005: 162). Wątek różnic płci oraz specjalizacji ról płciowych jest również obecny w polskiej debacie publicznej. Rehabilitacja różnic biologicznych i wynikających z nich zróżnicowanych doświadczeń ma jednak różnorakie konsekwencje, spośród których symboliczne dowartościowanie odrębności kobiet i mężczyzn jest tylko jedną z możliwości. Inną, równie prawdopodobną, implikacją powrotu do idei dualizmu płci jest ponowne „odesłanie kobiet do domów i dzieci”. W tym przypadku specjalizacja ról płciowych znajduje odmienne uzasadnienie niż w konserwatywnych ideologiach. Prowadzi jednak do podobnych skutków, czyli do zawężenia zakresu możliwości samorealizacji kobiet w sferze zawodowej i publicznej. Jak pisze Elisabeth Badinter, pod pozorem walki z krzywdzącą jednorodnością wskrzesza się kobiece i męskie stereotypy oraz hołduje się przekonaniu, że najwłaściwszą przestrzenią aktywności każdej kobiety jest dom oraz wychowanie dzieci (Badinter 2005: 166). „Esencja kobiecości”, czyli kulturowe wartości nadbudowane rzekomo nad cechami biologicznymi, są definiowane równie arbitralnie co stereotypy płci będące produktem konserwatywnych ideologii. Zmienia się jedynie podmiot definiujący (ze zwolenników tradycyjnie patriarchalnych relacji społecznych na feministów i feministki różnicy).

Jedną z konsekwencji przyjęcia esencjalistycznych założeń na poziomie praktyki społecznej jest prawna ochrona „odmienności płci”. W zamierzeniu miała

ona symbolicznie dowartościować różnorodność oraz zagwarantować specjalne uprawnienia kobietom realizującym role macierzyńskie (np. poprzez wydłużenie urlopów opiekuńczych i wychowawczych, wprowadzenie płatnych urlopów dla matek opiekujących się dziećmi itd.). Rozwiązania te mają jednak szereg „efektów ubocznych”. Prawne gwarancje przywilejów matek wychowujących dzieci nakładają na pracodawców koszty. W konsekwencji, za cenę otrzymanych przywilejów, zostają ograniczone możliwości swobodnego działania kobiet na rynku pracy. Pracodawcy obawiają się bowiem zatrudniać kobiety i preferują mężczyzn. Zamiast przełamania nierówności (w myśl hasła „każdy inny – wszyscy równi” jednocześnie przedstawicieli wielu nowych ruchów społecznych) mamy do czynienia z ich podtrzymaniem i utrwaleniem.

Koncepcje esencjalistyczne związane z doświadczeniem macierzyństwa stanowią jeden z wielu głosów w dyskusji na temat „typowego doświadczenia kobiet” w społeczeństwie. Inne koncepcje aspirujące do odkrywania owych „typowych” doświadczeń to *power feminism* i *victim feminism*. Omówię je w dalszej części tekstu.

Feministyczna retoryka wiktylizacji – czyli o tym, że feminizm potrzebuje ofiar systemu nierówności społecznych

Sztandarową reprezentantką tzw. *victim feminizmu* jest Andrea Dworkin (1999/2006: 111), która podjęła walkę z przemocą wobec kobiet, w tym z przemocą seksualną oraz pornografią traktowaną jako narzędzie wzmacniania patriarchalnej dominacji. Prace Dworkin były źródłem licznych kontrowersji, między innymi z powodu arbitralnego charakteru wielu przyjmowanych przez nią założeń. *Victim feminism* należy jednak uznać za zjawisko warte analizy z kilku omówionych poniżej powodów.

Podczas gdy funkcją jawną ideologii i ruchów jest rozwiązywanie określonych problemów społecznych, ich funkcja ukryta sprowadza się do potwierdzania przez nie swojej racji bytu. W praktyce może to oznaczać dążenie do podtrzymywania sytuacji, w której dana ideologia i ruch wydają się potrzebne. Istnienie *victim feminizmu* jest uzasadnione, o ile kobiety funkcjonują w rolach ofiar. W związku z tym w zbiorowej wyobraźni podtrzymywany jest obraz kobiety – ofiary męskiej dominacji. Niewątpliwie przykłady tego typu dominacji można odnaleźć zarówno w niektórych przekazach kulturowych, jak i w doświadczeniach konkretnych jednostek, w aktach bezpośredniej bądź symbolicznej przemocy wobec kobiet oraz w ograniczaniu dostępu kobiet do dóbr społecznie pożądanых. W tym kontekście pojawia się jednak pytanie, czy możliwe jest mówienie i pisanie o schematach relacji ofiara–prześladowca bez jednoczesnego utrwalania ich w społecznej świadomości. Elisabeth Badinter (2005: 12) zwraca uwagę, iż w kontekście feministycznej retoryki wiktylizacji pojawia się ryzyko pomijania sukcesów kobiet, gdyż zdają się one przeczyć wizerunkowi kobiety – ofiary. Kobiety sukcesu stanowią w tym ujęciu

jedynie wyjątek potwierdzający regułę. Funkcja jawna *victim feminizmu* polega na uświadamianiu kobietom ich opresyjnego położenia po to, by mogły przeciwstawić się opresji. Funkcja ukryta jest natomiast zaprzeczeniem funkcji jawnej i sprowadza się do reprodukcji roli ofiary, a tym samym do kultywowania wzorów opresji kobiet i odtwarzania schematów nierówności w zbiorowej wyobraźni. Całkowite przełamanie kobiecej roli ofiary delegitymizowałoby bowiem założenia *victim feminizmu* i zaprzeczałoby zasadności jego istnienia. Należy, rzecz jasna, uznać zasługi *victim feminizmu* w piętnowaniu przemocy. Trzeba jednak pamiętać, że stosowanie wielkich kwantyfikatorów i uogólnień w kwestiach stanowiących treść osobistych, często trudnych i bolesnych doświadczeń jednostki (a takim doświadczeniem jest niewątpliwie bycie ofiarą przemocy), jest zabiegiem ryzykownym. Jednostki konstruują swą tożsamość w wielu różnych sferach życia. W związku z tym doświadczenie bycia ofiarą nie zawsze musi (choć może) mieć charakter totalny. Ponadto psychologiczne studia nad osobowością jednostek funkcjonujących w relacjach dominacji i podporządkowania pokazują znaczną złożoność i niejednoznaczność owych relacji.

Należy również zwrócić uwagę na problem przemilczany przez autorki feministyczne. Mianowicie, kobiety funkcjonują nie tylko w rolach ofiar, ale także sprawczyń przemocy. Istnieją historyczne dowody, że kobiety masowo popierały zbrodnicze reżimy (np. w nazistowskich Niemczech), czy brały udział w zbrodniach ludobójstwa (m.in. w Ruandzie lub Bośni). Statystyki policyjne, na które powołuje się Badinter (2005: 74-90), wykazują na wzrost liczby przestępstw popełnionych ze szczególnym okrucieństwem, aktów przemocy domowej (przede wszystkim przemocy matek wobec dzieci) oraz terroru psychicznego w miejscu pracy, których sprawczyniami są kobiety. Przemoc jest najbardziej skrajnym wyrazem nierówności. Problem ten dotyczy relacji większość–mniejszość w rozmaitych kontekstach mikro-, mezo- i makrospołecznych. Relacje te mogą zarówno być sankcjonowane instytucjonalnie, jak i konstruowane w sferze prywatnej. Płeć natomiast nie jest wystarczającym predykatorem roli ofiary bądź sprawcy przemocy. Wobec złożoności i różnorodności doświadczeń oraz zachowań kobiet nie należy zatem stawiać tez o typowym wspólnym i uniwersalnym kobiecym doświadczeniu. Podobne założenie dotyczy zresztą społecznych doświadczeń mężczyzn. Fakt, że niektóre kobiety wcielają się w role sprawczyń przemocy, przeczy ponadto esencjalistycznemu mitowi o rzekomej szczególnej „naturalnej” moralności i uspołecznieniu kobiet. W związku z tym nieuprawnione wydają się prognozy stawiane przez uczestników oraz komentatorów publicznej debaty, w tym między innymi przez Francisę Fukuyamę (2006: 139), iż feminizacja życia politycznego zaowocuje bardziej humanitarnymi, kooperatywnymi, demokratycznymi i pokojowymi działaniami politycznymi oraz automatycznym przewyciężeniem mechanizmów generujących i utrzymujących nierówności społeczne. Płeć społeczno-kulturowa nie jest czynnikiem działającym w sposób wyizolowany (nakładają się na nią

rozmaite determinanty statusu leżące u podstaw zróżnicowania szans życiowych: etniczność, wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania itd. oraz determinanty osobowościowe będące pochodną konkretnych doświadczeń biograficznych), więc prognozowanie przemian oparte wyłącznie na tym kryterium wydaje się nieuzasadnione.

„Girls Power” – władzę mają dziewczyny (a nie kobiety) – czyli o tym, jak feminizujące trendy w kulturze popularnej zbliżają się do ageizmu oraz o iluzji władzy w społeczeństwie ponowoczesnym

Power feminizm w skrajnie odmienny od *victim feminizmu* sposób interpretuje sytuację kobiet. Nurt ten zrywa z tradycją dwóch fal feminizmu, traktując postulaty feministyczne jako dawno już zrealizowane.

Power feminizm cechuje daleko idący optymizm i brak radykalnych żądań. Główne hasła power feminizmu brzmią: przestańmy uosabiać role ofiar; walczmy – jako konsumentki i podatniczki o polityczną reprezentację kobiet. Zmierzają tu do kształtowania kobiet silnych, seksualnych, nie bojących się żyć (Gromkowska 2002: 75)¹.

Stanowisko to znajduje swą reprezentację w kulturze popularnej w postaci trendu określanego mianem *girls power*, będącego jednym z możliwych punktów odniesienia w kształtowaniu tożsamości dziewcząt i młodych kobiet. *Girls power* nie stanowi spójnego ruchu, nie posiada żadnej spójnej ideologii ani „centrum”. Przejawia się natomiast w kreowaniu wizerunków „bohatek popkultury” (postaci realnych – np. członkiń popowych i rockowych zespołów kobiecych lub postaci fikcyjnych – np. bohaterek filmów, komiksów czy książek) (Gromkowska 2002: 75). Hasło *girls power* w dosłownym tłumaczeniu oznacza „władzę dziewczyn” (ale nie kobiet). Symbolicznie „dziewczyna” i „kobieta” pozostają w takiej relacji, jak „młodość” („niedorosość”) i „dorosość” („dojrzałość”). Akceptacja formuły *girls power* jest związana z odrzuceniem dorosłości w sensie konstruowanym w głównym nurcie kultury. Tak rozumiana dorosłość oznacza gotowość do podjęcia ról związanych z odpowiedzialnością, umiejętność stworzenia trwałych relacji, spójne funkcjonowanie w rolach rodzinnych bądź ich trwałych odpowiednikach oraz w stabilnych rolach zawodowych.

Power feminizm stanowi ofertę samorealizacji przeznaczoną dla pewnej tylko części kobiet. Omawiany trend kulturowy symbolicznie nadaje „władzę” „dziewczy-

¹ Podobne założenia leżą u podstaw też postfeministycznych, które zostaną omówione w dalszej części tekstu. Granica pomiędzy *power feminizmem* a postfeminizmem jest płynna. W związku z tym niektórzy autorzy (niektóre autorki) w uzasadniony sposób traktują *power feminizm* jako element dyskursu postfeministycznego. W niniejszym tekście rozważania na temat *power feminizmu* zostały jednak wyodrębnione. Celem tego zabiegu jest zestawienie skrajnie odmiennych wizji doświadczenia kobiet proponowanych przez *victim feminizm* i *power feminizm*.

nom”, a nie „kobietom”. Wymowa hasła *girls power* jest następująca: będziesz miała władzę (oraz inne dobra społecznie pożądane), o ile pozostaniesz „dziewczyną”; władzę mają dziewczyny, a nie kobiety dojrzałe czy seniorki. Na poziomie wzorów kulturowych mamy zatem do czynienia z dwoma zjawiskami. Pierwsze sprowadza się do symbolicznego wykluczenia skutkującego nieobecnością „nie-dziewczyn” w rozmaitych formach kultury popularnej (serialach, reklamach, wideoklipach itd.) bądź przypisania im specyficznych ról drugoplanowych. Drugie polega na uruchamianiu strategii obrony przed kulturowym unicestwieniem poprzez nieustanne „przedłużanie dziewczęcości” o kolejne dekady życia. Służą temu rozmaite „praktyki cielesne”, takie jak: operacje plastyczne i różnorodne zabiegi „opóźniające efekty starzenia”, a także, w niektórych przypadkach, podtrzymywanie społecznej i emocjonalnej niedojrzałości (niedorobłości), która staje się wartością. Wzory niedojrzałości społecznej i psychologicznej pomimo metrykalnej dorosłości podtrzymywane są w niektórych produkcjach kultury popularnej (serialach, filmach pełnometrażowych, literaturze popularnej itd.). Zjawisko to znajduje wyraz w kreowaniu zarówno ról kobiecych, jak i męskich.

Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, że w niezamierzony sposób emancypacyjne hasło *girls power* stało się jednym z wielu kulturowych mechanizmów wykluczania całych kategorii społecznych, ze szczególnym uwzględnieniem kategorii kobiet wykraczających poza: metrykalne, kulturowe, społeczne i psychologiczne ramy „dziewczęcości”.

Z socjologicznego punktu widzenia interesujący jest kontekst, w jakim *power feminism* sytuuje władzę – dobro społecznie pożądane – generujące nierówności społeczne. We wszystkich koncepcjach władzy, poczynając od klasycznej koncepcji Weberowskiej, zgodnie z którą, władza jest szansą, że ktoś przeprowadzi swą wolę nawet wbrew oporowi innych, zawarty jest pewien element potencjalności. Potencjalność władzy dotyczy zarówno obiektywnych zasobów, które jednostka posiadająca władzę może uruchomić, by nakłonić osoby poddane władzy do posłuszeństwa, jak również subiektywnych przekonań tych drugich o zdolności pierwszych do sprawowania kontroli i wynikającego z nich odpowiedniego modyfikowania własnych zachowań. W związku z tym należy zastanowić się, czy rzeczywiście jednostki wpisujące się na poziomie społecznie konstruowanych wizerunków w formułę *girls power* posiadają zasoby umożliwiające egzekwowanie swych praw, podmiotowe przekształcanie rzeczywistości i oddziaływanie na innych w zamierzonym przez siebie kierunku, czy jedynie ulegają takiej iluzji. Pojawiają się także kolejne pytania: Do czego „władza” w rozumieniu *girls power* uprawnia i kto miałby być jej podporządkowany? Możemy bowiem wyobrazić sobie sytuację paradoksalną, iż jednostka wpisująca się w ową popkulturową konwencję z jednej strony ulega iluzji sprawowania władzy (np. nad własnym życiem i swym najbliższym otoczeniem), a z drugiej sama podlega miękkiej, działającej nie przez przymus, lecz uwodzenie władzy, która według Michela Foucaulta internalizuje się

w przyjemności ulegania cenionym społecznie wizerunkom. Ta sama jednostka jest więc zarówno podmiotem, jak i obiektem władzy. Jej status w układzie nierówności społecznych jest zatem wysoce niejednoznaczny.

Feminizm socjalistyczny – czyli o płacy dla gospodyń domowych i ukrytym wsparciu nierówności w obrębie „patriarchalnej hegemonii”

W ujęciu feminizmu socjalistycznego kobiety dzielą los robotników w systemie kapitalistycznym, to znaczy wykonują pracę, z której zysk czerpie przede wszystkim ktoś inny. Z pracy robotnika zysk czerpie zatrudniający go przedsiębiorca. Beneficjentami nieodpłatnej pracy kobiet w gospodarstwach domowych są, po pierwsze, członkowie ich rodzin, po drugie – pracodawcy zwolnieni z ponoszenia kosztów związanych z zapewnieniem pracownikom możliwości utrzymania i regenerowania sił potrzebnych do pracy. W skład tych kosztów wchodzi: pożywienie – w tradycyjnych rodzinach przygotowywane przez gospodynie domowe, ubiór – który trzeba wyprać i wyprasować oraz schronienie – o zachowanie którego w należytym porządku również dbają gospodynie domowe. Korzyści z nieodpłatnej pracy kobiet w gospodarstwach domowych czerpie również państwo, które jest zwolnione z obowiązku rozbudowywania sektora usług publicznych związanych między innymi z opieką nad dziećmi, żywieniem itd. Z perspektywy nakreślonej przez feminizm socjalistyczny praca gospodyń domowych jawi się jako praca nieopłacona oraz wyalienowana (czyli taka, której efekt służy komu innemu niż wykonawcy). W związku z powyższym feministki socjalistyczne sformułowały postulaty uspołecznienia pracy domowej oraz wypłacania gospodyniom domowym wynagrodzenia. Podczas gdy pierwszy z postulatów ma charakter utopijny (zakłada bowiem powszechną wolę wprowadzenia proponowanego rozwiązania), drugi – w niezamierzony sposób zwraca się przeciwko samym kobietom.

Rezultatem ubocznym realizacji pomysłu, by płacić kobietom za wykonywanie prac domowych i opiekę nad dziećmi, byłoby usankcjonowanie polaryzacji ról i postawienie pod znakiem zapytania partnerstwa. Ponadto, zrealizowanie postulatu płacenia gospodyniom czy też – co również możliwe – gospodarzom domowym za ich pracę, stworzyłoby nową kategorię „quasi-pracowników” znajdujących się w sytuacji relatywnie trudniejszej niż ta, w której są osoby funkcjonujące na rynku pracy. Nie jest bowiem jasne, kto byłby ich pracodawcą (państwo czy członkowie rodzin). Nie wiadomo więc, do kogo osoby te powinny kierować ewentualne roszczenia dotyczące na przykład polepszenia warunków pracy czy podniesienia wynagrodzenia, kto mógłby być adresatem potencjalnego strajku oraz jaką formę miałyby przyjąć potencjalny protest. W praktyce ta kategoria „quasi-pracowników” nie dysponowałaby narzędziami nacisku, jakie posiadają osoby funkcjonujące na rynku pracy. Ponadto jej gorsze położenie byłoby usankcjonowane prawnie. Po raz

kolejny mielibyśmy do czynienia z sytuacją, w której narzędzie mające w zamierzeniu przełamywać nierówności *de facto* je podtrzymuje. Ze wskazanych powodów postulat płacenia gospodyniom domowym za ich pracę nie doczekał się realizacji, a dyskusja na jego temat ma jedynie status myślowego eksperymentu.

Wizję zaproponowaną przez feministki socjalistyczne można również interpretować w ramach koncepcji hegemonii Antonia Gramsciego. Zgodnie z nią ustępstwo poczynione na rzecz grupy podporządkowanej w relatywnie niewielkiej sprawie utrzymuje relacje z grupą dominującą na niezmiennych zasadach. W tym sensie przyznanie gospodyniom domowym zapłaty za ich pracę stanowiłoby iluzję rozwiązania problemu nierówności i wytrącałoby feministkom z rąk argument w walce o partnerstwo. Jednocześnie rozwiązanie to sankcjonowałoby istniejące nierówności społeczne.

POSTFEMINIZM – CZY RZECZYWIŚCIE SPOŁECZNE NIERÓWNOŚCI PŁCI ODESZŁY W PRZESZŁOŚĆ I NIE MA JUŻ O CO WALCZYĆ?

Pomimo różnic pomiędzy postfeminizmem akademickim, postfeminizmem mniejszości społecznych (etnicznych, religijnych, seksualnych itd.) i postfeminizmem medialno-popkulturowym zasadnicza teza postfeminizmu sprowadza się do założenia, że wszystkie najważniejsze cele feminizmu zostały osiągnięte. W związku z tym przyjmuje się, iż kobiety, jako przedstawicielki swojej płci, nie mają już o co walczyć i, jak wspomniano, pozostaje im tylko egzekwowanie swoich praw. Zakładając, że powyższe twierdzenie jest prawdziwe, kobiety zyskały niespotykaną wcześniej wolność, z której powinny jak najpełniej korzystać, manifestując swobodę intelektualną i obyczajową oraz wolność w sferze konsumpcji. Zachowując jednak pewien sceptycyzm wobec diagnoz formułowanych na gruncie postfeminizmu, można zadać pytanie o wskaźniki osiągnięcia celów feministycznych. Ponieważ różne nurty feminizmu stawiają sobie odmienne cele i reprezentują interesy innych subkategorii kobiet, jednoznaczne rozstrzygnięcie w tej kwestii wydaje się trudne.

(Post)feminizm akademicki

– czyli o tym, że język uprzywilejowanych jest narzędziem wykluczenia

Akademickie „postfeministki”, do których należy między innymi Camilla Paglia (2006), wyrażają przekonanie o nieadekwatności wizji i postulatów feministycznych jako utrudniających nową definicję kobiety w społeczeństwie postmodernistycznym. Nurt ten zawiera w sobie antynomię: „nowe” – „stare” i symbolicznie odsyła teorie feministyczne oraz wynikające z nich koncepcje społecznego działania do lamusa. Problem jednak w tym, że życie w społeczeństwie „postmodernistycz-

nym” nie jest w równym stopniu udziałem wszystkich kobiet i mężczyzn. Zgodnie z założeniem o „różnorodności teraźniejszości” zmiany związane z procesami modernizacji i postmodernizacji nie dokonują się skokowo, lecz postępują w różnym tempie, w różnych warstwach i segmentach społecznych. We współczesnych społeczeństwach istnieją zatem równocześnie elementy porządku tradycyjnego, nowoczesnego (modernistycznego) i ponowoczesnego (postmodernistycznego) (Ziółkowski 1997; Frąckowiak 2006). Dlatego uzasadnione wydaje się pytanie: Które spośród kobiet żyjących na początku XXI w. funkcjonują w obrębie ponowoczesnego porządku społecznego, a które w swych doświadczeniach społecznych tkwią raczej w porządku określanym mianem tradycyjnego lub wczesnonowoczesnego? Innymi słowy, po raz kolejny pojawia się pytanie o kryteria wyodrębniania uprzywilejowanych oraz wykluczonych kategorii społecznych. Według Ronalda Ingleharta (1997, 2005), jednostki żyjące w kontekście ponowoczesnym są w dużej mierze wolne od podstawowych trosk materialnych i mogą koncentrować się na realizowaniu postmaterialistycznych wartości samorealizacji. Według Camilli Paglia kobiety funkcjonujące w społeczeństwie postmodernistycznym są wolne od wszelkich ograniczeń i mogą w nieskrępowany sposób określać swoją tożsamość, a feministyczne założenia o „patriarchalnych wzorcach opresji” są już dawno nieaktualne. Możliwość życia w obrębie porządku ponowoczesnego jest jednak przywilejem dostępnym relatywnie wąskiej kategorii społecznej. Jej przedstawiciele (i przedstawicielki) posiadają zasoby, które zgodnie z założeniem Pierre’a Bourdieu łatwo można przekształcać w inne, a w konsekwencji osiągnąć względną niezależność od uwarunkowań, które dla wielu jednostek stanowią źródło ograniczeń.

Ponadto, postfeminizm akademicki przysparza zasadniczo takich samych problemów, jak feminizm akademicki. Gdy zadamy pytanie: kto podejmuje działania w obrębie tych nurtów oraz kim są odbiorcy tych działań, okazuje się, że jest to przede wszystkim relatywnie wąska kategoria względnie uprzywilejowanych kobiet i mężczyzn wykształconych w dziedzinie nauk humanistycznych, uprawiających pracę bądź rozrywkę intelektualną polegającą na: odczytywaniu na nowo, czyli z perspektywy feministycznej (lub postfeministycznej) pism filozoficznych, dzieł literackich i źródeł historycznych, interpretowaniu dzieł sztuki oraz form wizualnej i audiowizualnej kultury popularnej. Oczywiście fakt, iż grono odbiorców danego nurtu intelektualnego jest wąskie, nie oznacza, że nie jest on potrzebny. Wręcz przeciwnie, poszerzanie zakresu wiedzy oraz zwiększenie zakresu rozumienia pewnych zjawisk jest celem ważnym i wartościowym. Należy również pamiętać o tym, że sytuujące się w nurcie feministycznym badania akademickie dostarczają naukowych argumentów na rzecz wielu inicjatyw podejmowanych ze szlachetnych pobudek (m.in. kampanii na rzecz przeciwdziałania dyskryminacji ze względu na płeć na rynku pracy, w edukacji, w mediach itd.). Postfeminizm akademicki wyznacza natomiast nowe kierunki humanistycznych poszukiwań i interpretacji. Nie trzeba jednak specjalnie wnikliwej obserwacji, by stwierdzić, że z udziału

w akademickiej debacie wykluczona jest większość kobiet i mężczyzn niedysponujących odpowiednim kapitałem kulturowym, a język debaty akademickiej, z racji swej hermetyczności, stanowi narzędzie ekskluzji znacznej części społeczeństwa².

Postfeminizm mniejszości – czyli o względności pojęć „mniejszości” i „większości” oraz o wielowymiarowości nierówności społecznych

Druga postać postfeminizmu to stanowisko reprezentowane przez przedstawicielki różnych mniejszości, między innymi etnicznych, seksualnych, religijnych itd. W tym ujęciu przyjmuje się, że skoro zdobycze feminizmu stały się faktem i kobiety są w pełni wolne jako przedstawicielki swojej płci, powinny zadać sobie pytanie, czy są w równym stopniu wolne jako członkinie swojej grupy etnicznej, wyznawczynie swojej religii czy przedstawicielki swojej orientacji seksualnej. W tym kontekście pojawia się pytanie: Jak należy rozumieć pojęcia „mniejszość” i „większość”? Można bowiem wyobrazić sobie sytuację, w której przedstawicielka dominującej w danym społeczeństwie grupy etnicznej lub wyznaniowej czy orientacji seksualnej doświadcza dyskryminacji bądź opresji (np. przemocy domowej, mobbingu, dyskryminacji ekonomicznej). Uzasadnione wydaje się także pytanie o status kobiet doświadczających dyskryminacji ze strony innych kobiet. O ile kobiety doświadczające szeroko rozumianej przemocy ze strony mężczyzn mogą znaleźć oparcie w postulatach feministycznych (w *victim feminizmie*), o tyle kobiety doświadczające przemocy od innych kobiet są kategorią podwójnie wykluczoną, dla której ani feminizm, ani postfeminizm nie przedstawia adekwatnej „oferty emancypacyjnej”³.

Po raz kolejny okazuje się więc, że problem nierówności społecznych jest niezwykle złożony, wielowymiarowy i z racji nieprzejrzystości struktur społecznych niemożliwy do ujęcia w proste zero-jedynkowe formuły wyjaśniające.

² Do interesujących wniosków prowadzi również symboliczna konfrontacja „dwóch światów społecznych” dokonana na łamach „Wysokich Obcasów”. Pracownice hipermarketu Tesco, które założyły kobiecy związek zawodowy, by walczyć o swoje prawa po warszawskiej *Manifie 8 marca* 2008 r., w której wzięły udział, z jednej strony mówią o sobie: „feministki to my”, z drugiej prawie w ogóle nie rozpoznają nazwisk znanych z mediów polskich działaczek i intelektualistek feministycznych ani nazw organizacji feministycznych. Zapytane m.in. o Kingę Dunin odpowiadają, że jest to postać z serialu, a o Kazimierzę Szczukę – że jest to jedna z pielęgniarek, które strajkowały przed kancelarią premiera (Surmiak-Domańska 2008: 11-21). Trudno tłumaczyć niewiedzę Polek w tym zakresie wygodnym terminem „fałszywa świadomość”. W omawianym przypadku termin ten nie wydaje się adekwatny. Kobiety, o których mowa, w zorganizowany sposób upominają się bowiem o swoje prawa. Powyższy przykład pokazuje natomiast, że środowiska feministyczne mówią często językiem niezrozumiałym, a przez to nieatrakcyjnym dla osób spoza wąskiego grona słuchaczy i wykładowców akademickich zajęć z zakresu *gender studies*. Ponadto posługują się środkami komunikowania, które w selektywny sposób docierają do odbiorców (i odbiorczyń).

³ Nie oznacza to, że kategorie te są pozbawione jakiegokolwiek wsparcia instrumentalnego, prawnego czy psychologicznego. Potencjalne wsparcie nie znajduje jednak bezpośredniego umocowania w ramach feminizmu ani postfeminizmu.

Postfeminizm w wersji „pop” – narzędzie emancypacji czy marginalizacji?

Trzecia, najbardziej rozpoznawalna we współczesnej kulturze wersja postfeminizmu to postfeminizm w wersji „pop”, propagowany w: reklamie, serialach, produkcjach filmowych i popularnej literaturze (tzw. *chick lit* kreującej swoje bohaterki na wzór Bridget Jones, Ally McBeal czy postaci z filmu „Seks w wielkim mieście”). Główny przekaz kulturowy płynący z tych źródeł sprowadza się do założenia, że skoro we współczesnym społeczeństwie wszystkie cele feminizmu zostały osiągnięte, kobietom nie pozostaje nic innego, jak tylko cieszyć się wolnością rozumianą jako kierowanie się imperatywem hedonistycznym i konsumpcyjnym.

Krytycy postfeminizmu w wersji „pop” wiążą jego powstanie z błędnym przekonaniem, iż dawne ideały feministyczne zostały już zrealizowane i w związku z tym nadszedł okres, w którym kobieta może skoncentrować swoją uwagę na samorealizacji przejawiającej się w wyborze stylu życia. Zwolennicy postfeminizmu zakładają, że stale zwiększa się kategoria kobiet, które nie odczuwają ograniczeń w zakresie tego, kim mogą być lub jakie działania podejmować. Z myślą o nich postfeminizm proponuje ideał kobiety wyzwolonej, świadomej swojej seksualności i niezależnej. Jednakże, jak twierdzą krytycy postfeminizmu, taki ideał tworzy jedynie iluzję postępu i redukuje kwestie społeczno-polityczne do problemów osobistych kobiet. Ponadto, dyskurs postfeministyczny zorientowany jest głównie na konsumpcję i ciało. „Ponieważ już jesteśmy równe – zdają się mówić postfeministki – możemy powrócić do kobiecości – eksponowania biustów, noszenia seksownej bielizny i krótkich spódniczek” (Gromkowska 2002: 73). Przeciwnicy (przeciwniczki) postfeminizmu twierdzą, że jego fundamentalne założenie jest nieadekwatne z uwagi na ciągle istniejące instytucjonalne i kulturowe formy opresji kobiet. Uważają też, że idea postfeminizmu prowadzi w praktyce do komercyjnego zawłaszczenia idei feministycznych oraz ich dekontekstualizacji i trywializacji. Reklama wykorzystując hasła feministyczne do promowania banalnych produktów, kwestionuje aspiracje feminizmu dotyczące zmiany świadomości i stosunków społecznych między płciami. Jak wskazuje Jean Kilbourne:

Na kolorowych plakatach tracą bowiem swoją nośność pojęcia i znaczenia, które od dekad konstruowały ideologię feminizmu. Wolność kobiety staje się wolnością wyboru jednego z wielu superatrakcyjnych strojów, niezależność – to posiadanie własnego samochodu, a krytyczne myślenie odnosi się do postępowania bohaterów ulubionej mydlanej opery (Gromkowska 2001: 168-169).

Idee feministyczne zostają pozbawione społecznego kontekstu, w którym powstały i umieszczone w kontekście rynkowo-konsumpcyjnym. Naomi Klein podaje szereg przykładów kampanii reklamowych posługujących się hasłami „feministycznymi” lub „quasi-feministycznymi” bez odwołania do feminizmu. Przykładowo, kampania reklamowa butów sportowych Nike zawierała hasła: „według mnie słowo *babe* to wyraz na cztery litery” (*four letter word* – z ang. wulgaryzm) i „jestem przekonana,

że obcasy, to spiszek przeciwko kobietom”. Firma Diesel, produkująca odzież, również „wypowiedziała się” na temat nieosiągalności ideału piękna lansowanego we współczesnej kulturze, pokazując w spotach piękne kobiety podawane na talerzach siedzącym za stołami świniom. Body Shop (sieć drogerii) wykleił wystawy swoich sklepów plakatami protestującymi przeciw przemocy wobec kobiet. Komentując działania reklamowe tego typu, Naomi Klein (2000/2004: 131) pisze, że przedstawiciele koncernów zrozumieli, iż

[...] ludzie utożsamiający się z dyskryminowanymi grupami społecznymi stanowią gotowe nisze rynkowe: wystarczy rzucić im garść liberalnych frazesów i oto nie jesteś już zwykłym produktem, lecz stajesz się towarzyszem broni.

Tym samym tworzy się wrażenie, że firma czy sieć sklepów może być podmiotem debaty politycznej, a wybory konsumenckie mogą być traktowane jako opowiedzenie się w słusznej sprawie.

Komercyjne zawłaszczenie idei feministycznych odbiera im nośność jako narzędzia zmiany na głębokim poziomie konstytuującym wzory stosunków społecznych w układzie nierówności. Co prawda treści feministyczne (zredukowane do prostych sloganów) mogą stać się dostępne szerszemu gronu odbiorców kultury popularnej, ale mechanizmy reklamy tworzą iluzję, że wypowiedzenie się „w słusznej sprawie” lub opowiedzenie się po stronie kategorii dyskryminowanych może dokonać się poprzez wybór konsumencki. W rezultacie systemy nierówności nie ulegają żadnym znaczącym zmianom, gdyż podmioty rynkowe nie są zainteresowane transformacją układu nierówności społecznych.

Zjawisko (pop)postfeminizmu można także interpretować w kategoriach generowania nierówności społecznych bądź nakładania ram symbolicznych na nierówności już istniejące. W tym kontekście można zadać pytanie: Czy każda kobieta może zostać postfeministką, a konkretnie, czy na przykład postfeministką zostać może bezrobotna, ponad czterdziestoletnia, wychowująca samotnie dwójkę dzieci, cierpiąca na nadwagę kobieta? W podanym przykładzie widoczne są kryteria różnicowania społecznego w zakresie dostępu do szans życiowych specyficznie definiowanych na gruncie (pop)postfeminizmu. Do blokowania szans swoiście pojmowanej emancypacji przyczyniają się: niewysoki status materialny, wiek oraz niedostosowanie do norm kulturowych w zakresie wyglądu ciała. Kryteria te stanowią podstawę społecznego wykluczenia. Zatem można postawić tezę, iż postulat „emancypacji” w wersji (pop)postfeminizmu sformułowany jest warunkowo: możesz być wolna i zaspokajać potrzeby samorealizacji, jeśli tylko: stać cię na zakup określonych dóbr konsumpcyjnych, jesteś młoda, atrakcyjna, niezależna finansowo itd. Tym samym liczne kategorie kobiet niespełniających powyższych kryteriów zostają skazane na symboliczną marginalizację.

Omawiane zjawiska sytuujące się w obrębie (pop)postfeminizmu skłaniają do szerszej refleksji nad kulturowymi mechanizmami dokonywania dystynkcji i symbolicznego generowania nierówności. Ponieważ hasła feministyczne zostały

przejęte przez reklamę, ich realizacja ma dokonywać się poprzez konsumpcję. Wobec tego jednostki pozbawione możliwości nabywania określonych dóbr automatycznie zostają wykluczone spośród osób mających dostęp do realizowania zawłaszczonych komercyjnie idei. W tym kontekście trafne wydaje się spostrzeżenie Giddensa dotyczące stylu życia utożsamianego ze stylem konsumpcji. Twierdzi on, że przejście kategorii „stylu życia” przez reklamę i inne środki promocji dóbr konsumpcyjnych stwarza wrażenie, iż „styl życia” należy wyłącznie do sfery zainteresowań zamożniejszych grup czy klas, podczas gdy przedstawiciele uboższych warstw społeczeństwa są w zasadzie pozbawieni możliwości dokonywania wyborów stylu życia. Według Giddensa (2001: 9-10) podziały klasowe i inne fundamentalne linie podziałów społecznych, jak te związane z płcią i etnicznością, można częściowo zdefiniować w kategoriach nierównego dostępu do różnych form samorealizacji (w tym samorealizacji poprzez konsumpcję).

Analogiczną tezę formułuje Zygmunt Bauman. Zwraca uwagę, iż w społeczeństwie, w którym miarą adekwatności jest zdolność jednostki do uczestniczenia w „konsumpcyjnej zabawie”, jednostki nieposiadające tej zdolności są skazane na marginalizację:

Ci, co w grze nie biorą udziału, są *problemem*, są *nieczystością*, jakiej należałoby się pozbyć. Z punktu widzenia gry, w której większość z zapalem uczestniczy, są oni w pierwszym rzędzie *konsumentami z usterką*, niepełnymi konsumentami, nie-czystymi... Nie zasługują na podniety rynkowe w sposób, w jaki po konsumentach rzetelnych i nieklamanych wypadałoby się spodziewać – te sposoby wymagają przecież posiadania środków, których oni są pozbawieni. Nie dorośli więc do wolności w świecie, w którym wolność mierzy się wachlarzem konsumenckich wyborów. Nie ma dla nich miejsca w konsumenckiej grze (Bauman 2000: 29).

(Pop)postfeminizm stanowi zatem kolejną „ofertę samorealizacji” skierowaną wyłącznie do kobiet względnie uprzywilejowanych. Nurt ten nie tylko marginalizuje, lecz także symbolicznie unicestwia, pomijając fakt istnienia kobiet, które z różnych względów nie wpisują się w wizerunek (pop)postfeministki.

FEMINIZM TRZECIEJ FALI – PROPOZYCJE PRZECIWDZIAŁANIA NIERÓWNOŚCIOM W SPOŁECZEŃSTWIE PONOWOCZESNYM

Interesująca kwestia wiąże się także ze zjawiskiem określanym mianem feminizmu trzeciej fali. Termin ten ukuła Rebecca Walker⁴, której książka *To Be Real. Telling the Truth and Changing the Face of Feminism* stała się deklaracją nowego feminizmu, kształtującego się w opozycji zarówno do postfeminizmu, jak i feminizmu drugiej fali. Pod adresem „drugiej fali” Walker sformułowała dwa zasadnicze zarzuty – esen-

⁴ Rebecca Walker jest córką Alicji Walker, jednej z czołowych postaci czarnego feminizmu lat 70. i 80. XX w. (Graff 2003: 23).

cializmu i ekskluzywizmu. Według niej trudno jest obronić przekonanie, że istnieje jakaś „istota kobiecości”, do której muszą pasować autentyczne feministyczne wybory. Natomiast każdy osobisty wybór może być wyborem feministycznym, o ile jest wyborem wolnym i nieskrępowanym (Walker 1995). Ekskluzywizm feminizmu drugiej fali polega na „wykluczaniu” z ram feministycznych kobiet, których doświadczenie nie mieści się w obrębie arbitralnie definiowanej „esencji kobiecości”. Feministki trzeciej fali zwróciły zatem uwagę na ukryte funkcje feminizmu drugiej fali (w tym przede wszystkim feminizmu różnicy) oraz postfeminizmu. Pierwszy z wymienionych nurtów wyznacza bowiem nowe obszary nierówności, drugi – nakłada nowe ramy symboliczne na nierówności istniejące od dawna (problemy te stają się czytelne w kontekście analiz zamieszczonych powyżej).

W przeciwieństwie do wcześniejszych nurtów feminizm trzeciej fali nie próbuje określać, kim kobieta jest, czy kim powinna być. Ważne jest, kim być może; a może być kimkolwiek chce, pod warunkiem, że jest to jej własny, autentyczny wybór. Feministka „trzeciej fali” może głosić swobodę seksualną lub postulat wierności małżeńskiej, może być zarówno zwolenniczką, jak i przeciwniczką pornografii. Różnorodność i równoprawność alternatyw jest traktowana jako wartość feminizmu trzeciej fali. W tym kontekście pojawia się pytanie, czy sam termin „feminizm” jest jeszcze potrzebny. Można sobie bowiem wyobrazić, że jednostka wybiera alternatywę, którą, wychodząc z założeń feminizmu pierwszej lub drugiej fali, można określić mianem wyboru „antyfeministycznego”. Jednak, na gruncie feminizmu trzeciej fali, pojęcie wolnego wyboru „antyfeministycznego” nie ma racji bytu. Zatem należałoby zastanowić się, co to znaczy, że wybór jest wolny, a dokładnie od jakich uwarunkowań społeczno-kulturowych wolna jest feministka trzeciej fali w podejmowaniu swych wyborów. Feminizm trzeciej fali odnosi się również krytycznie do postfeminizmu, zwłaszcza do medialnie nośnych haseł o „śmierci feminizmu” i prób wypełnienia pustki po rzekomo nieistniejącym już ruchu treściami komercyjnymi.

W społeczeństwach zachodnich, przez które przetoczyła się druga fala feminizmu, feminizm trzeciej fali jest ruchem pokoleniowym. Metaforycznie można powiedzieć, że córki feministek, które walczyły o wypracowanie standardów równości w sferze kultury i obyczaju, zaczynają na nowo definiować własną tożsamość. Nie muszą już tak bezkompromisowo walczyć, jak przedstawicielki pokolenia ich matek i mogą pozwolić sobie na większą elastyczność oraz dystans wobec postulatów feminizmu pierwszej i drugiej fali. W związku z uwarunkowaniami historycznymi w społeczeństwie polskim ruch feministyczny nie ma charakteru pokoleniowego. Postulaty pierwszej i drugiej fali feminizmu przenikają się. Idee trzeciofalowe mają na razie znaczenie marginalne. Społeczeństwo polskie charakteryzuje się również niewysokim poziomem wiedzy na temat feminizmu, co pozostaje spójne z tezą Ronalda Ingleharta (1997, 2005) o odroczeniu pojawienia się wartości postmateriaлистycznych w społeczeństwach postkomunistycznych. Odniesienie do tez Ingleharta

pozwała również spojrzeć na problematykę nierówności z perspektywy globalnej. Zgodnie z wynikami Światowego Sondażu Wartości przywiązanie do wartości post-materialistycznych, w tym do idei równouprawnienia płci, jest bowiem największe w stabilnych demokracjach oraz społeczeństwach charakteryzujących się relatywnie najwyższymi wskaźnikami rozwoju ekonomicznego w obrębie systemu światowego.

Feminizm trzeciej fali zawiera założenie, jeżeli jednostka może dokonać własnego, nieskrępowanego (a tym samym „feministycznego”) wyboru, nie doświadcza nierówności. Jeśli jednak jej wybory są ograniczane przez czynniki inne niż sankcjonowana umową społeczną wolność innych jednostek – zajmuje relatywnie gorszą pozycję w układzie nierówności.

Strategia przełamywania nierówności społecznych, jaką proponuje feminizm trzeciej fali, sprowadza się do stworzenia i zagwarantowania warunków, w których jednostki mogą realizować: różne warianty tożsamości, zróżnicowane wzory osobowe, style życia oraz systemy wartości itd.

Na gruncie feminizmu trzeciej fali pojawia się propozycja, by walczyć z nierównościami wspólnie z przedstawicielami i przedstawicielkami innych nowych społecznych ruchów: w obronie praw człowieka, alterglobalistycznego, ekologicznego, czy *queer*. Celem wspólnie podejmowanych działań ma być stworzenie warunków dokonywania wolnych wyborów przez kobiety i mężczyzn w społeczeństwie. Aby było to możliwe, potrzebne są zarówno odpowiednie ramy instytucjonalno-prawne, jak i przemiany mentalności. Te dwa cele feministki i feminiści trzeciej fali starają się realizować równolegle.

KONKLUZJE

Każdy z omówionych w niniejszym tekście nurtów feminizmu i postfeminizmu zajmuje odmienne stanowisko wobec nierówności społecznych – *explicite* – wobec nierówności płci, *implicite* – wobec nierówności wewnątrz kategorii płci. Każde z omówionych w tekście stanowisk akcentuje pewne problemy pomijane w innych ujęciach. Pozostaje jednak pytanie o selektywną funkcjonalność poszczególnych nurtów feminizmu i postfeminizmu. Innymi słowy, warto poddać refleksji kwestię, dla przedstawicieli (i przedstawicielek) jakich kategorii społecznych adekwatne są poszczególne propozycje feministyczne i postfeministyczne. Pytanie to stawiam nieprzypadkowo, bowiem w omówionych koncepcjach feministycznych i postfeministycznych daje się zauważyć pewien błąd. Polega on na nieuprawnionym stosowaniu wielkich kwantyfikatorów, czyli na dokonywaniu nieuprawnionych uogólnień wówczas, gdy wypowiedziane twierdzenie dotyczy jedynie pewnej konkretnej subkategorii kobiet. Argumenty i kontrargumenty w dyskusji sprowadzają się do prezentowania partykularnych doświadczeń pewnej części kobiet jako doświadczeń uniwersalnych, typowych i wspólnych wszystkim kobietom. W rezultacie

dyskusja zdaje się nie prowadzić do merytorycznych wniosków. Ponadto, przedstawicielki subkategorii, których doświadczenie jest pomijane przez reprezentujące partykularne stanowiska i interesy nurty feminizmu i postfeminizmu, zyskują status symbolicznie wykluczonych. Niektóre z nich zostają poddane wielokrotnej kumulatywnej ekskluzji.

Prawie każdy z omówionych nurtów może aspirować jedynie do przyznania mu statusu „teorii średniego zasięgu”. Teorie te wyjaśniają bowiem jedynie pewne aspekty złożonej, wielowymiarowej i wielokontekstowej problematyki nierówności społecznych. Nie mają więc merytorycznego uzasadnienia próby tworzenia koncepcji holistycznych, które miałyby objąć całokształt społecznych doświadczeń kobiet. Fakt, że część kobiet deklaruje, iż może w pełni realizować swój potencjał i nie odczuwa ograniczających presji ani nie doświadcza dyskryminacji, wcale nie neguje istnienia takich zjawisk, jak „szklany sufit” czy obciążenie pracą na „podwójnym etacie”. Po prostu zjawiska te dotyczą rozłącznych subkategorii kobiet. Mało tego, opisy różnych i niesprowadzalnych do siebie fragmentów rzeczywistości nie stanowią kontrargumentów w tej samej dyskusji na temat nierówności społecznych, tylko są elementami odrębnych dyskusji na temat różnych wymiarów nierówności.

Analiza i interpretacja postulatów feministycznych i postfeministycznych prowadzi do wniosku, iż aspiracje związane z poszukiwaniem wspólnego mianownika dla doświadczeń wszystkich kobiet są nieuprawnione. Być może do kanonu nauk społecznych na stałe powinno wejść mówienie o „feminizmach” zamiast o „feminizmie”. Zróżnicowane nurty feminizmu i postfeminizmu reprezentują doświadczenia odmiennych, lecz równoprawnych kategorii społecznych. Nie wyczerpują jednak całego spektrum doświadczeń społecznych kobiet. Podsumowując powyższe rozważania, można zauważyć jeszcze jeden, niewyszczególniony wcześniej, cel tego artykułu. Jest nim próba uporządkowania mało konkluzywnych sporów w obrębie dyskursu feministycznego i postfeministycznego.

Przełamywanie nierówności i przeciwdziałanie wykluczeniu poszczególnych kategorii społecznych powinno zatem polegać na przyznaniu głosom ich przedstawicieli i przedstawicielek równej rangi w debacie społecznej. Ponadto, zgodnie z zakorzenioną w socjologii koncepcją współczynnika humanistycznego oraz relatywizmu kulturowego (relatywizmu społecznego) warto oddać głos samym zainteresowanym kobietom i pozwolić im samodzielnie strukturalizować własne doświadczenia – w dowolny sposób. Być może dla części kobiet koncepcje feministyczne bądź postfeministyczne stanowią użyteczne ramy interpretacji własnych doświadczeń. Część kobiet natomiast w ogóle nie odnosi się do propozycji feministycznych i postfeministycznych, ujmując własne doświadczenia w zupełnie inny sposób.

Końcowa refleksja dotyczy roli nauki w utrzymywaniu systemu nierówności. Mechanizm jego odtwarzania znajduje wyraz w selektywnej optyce nauk społecznych (w tym także w specyficznej selektywności *gender studies*). Z jednej strony

bowiem pomijanie kategorii jednostek wykluczonych w badaniach powoduje symboliczne reprodukcje jej statusu jako kategorii nieistotnej, niewartej badawczego ani społecznego zainteresowania. Z drugiej strony, posługiwanie się koncepcjami nierówności czy wykluczenia społecznego może w niektórych przypadkach działać stygmatyzująco. W kontekście stanowiących treść niniejszego artykułu rozważań na temat poszczególnych nurtów feminizmu i postfeminizmu nasuwa się zatem pytanie, w jaki sposób mówić i pisać o nierównościach płci w społeczeństwie oraz o nierównościach wewnątrz każdej z płci, by z jednej strony, nie tracąc badawczej neutralności, odsłaniać mechanizmy generowania i podtrzymywania nierówności, a z drugiej strony nie utrzymywać symbolicznie owych nierówności. Problem ten zdaje się nie mieć prostego, jednoznacznego rozwiązania, jednak sama jego świadomość może ustrzec przedstawicieli i przedstawicielki nauk społecznych przed jedną bądź drugą pułapką.

LITERATURA

- Badinter E. (2005). *Falszywa ścieżka*, Warszawa: Wyd. W.A.B.
- Bauman Z. (2000). *Ponowoczesność jako źródło cierpień*, Warszawa: Wyd. Sic!
- Dworkin A. (1999/2006). *Nowe Jeruzalem dla kobiet*. [W:] S. Griffiths (red.), *Prognozy – trzydziestu myślicieli o przyszłości*, Poznań: Wyd. Zysk i S-ka, 109-117.
- Frąckowiak M. (2006). *Preferencje ładów normatywnych w postawach kobiet wobec wartości w Polsce na przełomie XX i XXI wieku*, Inst. Socjologii UAM, Poznań [niepublikowana rozprawa doktorska napisana pod kierunkiem prof. dr hab. Anny Michalskiej].
- Fukuyama F. (1999/2006). *Polityka kobiet*. [W:] S. Griffiths (red.), *Prognozy – trzydziestu myślicieli o przyszłości*, Poznań: Wyd. Zysk i S-ka, 128-140.
- Giddens A. (2001). *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Graff A. (2001). *Świat bez kobiet. Płeć w polskim życiu publicznym*, Warszawa: Wyd. Sic!
- Graff A. (2003). *Feministki – córki feministek, czyli trzecia fala dobija do brzegu*. [W:] I. Kowalczyk, E. Zierkiewicz (red.), *W poszukiwaniu małej dziewczynki*, Poznań: Stowarzyszenie Kobiet „Konsola”.
- Gromkowska A. (2001) (recenzja książki). J. Kilbourne, *Deadly persuasion. Why women and girls must fight addictive Power of advertising*, Forum Oświatowe, nr 1(24), 168-169.
- Gromkowska A. (2002). *Kobiecość w kulturze globalnej*, Poznań: Wolumin.
- Inglehart (1997). *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies*, Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.
- Inglehart R. (2005). *Pojawienie się wartości postmaterialistycznych*. [W:] P. Sztompka, M. Kucia (red.), *Socjologia. Lektury*, Kraków: Wyd. Znak.
- Klein N. (2000/2004). *No logo*, Warszawa: Świat Literacki.
- Merton R. (1968/2002). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Paglia C. (2006). *Seksualne persony*, Poznań: Wyd. „Brama”.

- Putnam Tong R. (2002). *Myśl feministyczna. Wprowadzenie*, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Surmiak-Domańska K. (2008). *Feministki to my*, Wysokie Obcasy, nr 15(468), 12 kwietnia 2008.
- Walker R. (1995). *To Be Real. Telling the Truth and Changing the Face of Feminism*, New York: Anchor Books.
- Ziółkowski (1997). *O różnorodności teraźniejszości. Pomiędzy tradycją, spuścizną socjalizmu, nowoczesnością i ponowoczesnością*, Kultura i Społeczeństwo, nr 4.

Rozwój telemedycyny w Polsce – nowe wymiary nierówności w zdrowiu

W krajach Europy Zachodniej i Stanach Zjednoczonych można zaobserwować trend przekształcania tradycyjnej medycyny w kierunku medycyny *tele* – rozwiązania telemedyczne służą niwelowaniu nierówności w zdrowiu. W 2004 r. Komisja Europejska wskazała na konieczność utworzenia europejskiej przestrzeni zdrowia (dokument *e-Health – making healthcare better for European citizens: An action plan for a European e-Health Area*). Powołano specjalną grupę roboczą *e-Health Subgroup* (w 2005 r.) mającą koordynować europejską debatę na temat zapobiegania nierównościom w zdrowiu z wykorzystaniem nowych technologii. W rezultacie przeprowadzonych konsultacji miał powstać program (*e-Health Action Plan*) i lista „dobrych praktyk”, stanowiąca wytyczne budowy do roku 2010 spójnej *European e-Health Area*. Tymczasem w Polsce mamy do czynienia raczej ze śladowymi przejawami stosowania usług telemedycznych; korzystają z nich nieliczni, a rząd nie prowadzi popularyzacji idei medycyny *on-line*. Telemedycyna może być tematem niewygodnym politycznie, ponieważ braki w tej dziedzinie odsłaniają inne niedociągnięcia rządu w zakresie poprawy jakości życia Polaków (np. poprawy dostępności do Internetu). Pomimo że usługi telemedyczne nie są jeszcze dostępne w statystycznie istotnej skali, należy śledzić ich rozwój chociażby z dwóch powodów: (1) Polska jest jednym z krajów mających współtworzyć *European e-Health Area*, (2) stopień rozwoju i jakość opieki zdrowotnej w Polsce są przedmiotem badań międzynarodowych, a telemedycyna stanowi jeden z jego wskaźników.

W artykule chciałabym przedstawić wstępną diagnozę stanu rozwoju usług telemedycznych w Polsce oraz spróbować odpowiedzieć na pytanie: Czy rozwój telemedycyny w Polsce będzie w najbliższej przyszłości generować, czy też niwelować nierówności w zdrowiu?

PODSTAWOWE USTALENIA TERMINOLOGICZNE

Diagnozę rozpocznę od kilku ustaleń terminologicznych. Nierówność społeczną można roboczo określić jako stan w stosunkach między ludźmi, w których jakaś jednostka lub grupa jednostek z racji swojej pozycji społecznej korzysta w większym stopniu niż inne z dóbr będących przedmiotem społecznych aspiracji (Malanowski 1975). Takim dobrem może być na przykład zdrowie. W społeczeństwie istnieją więc nierówności w zdrowiu jednostek usytuowanych na różnych pozycjach społecznych; przy czym nierówność w zdrowiu definiuje się nie tylko jako różnicę w stanie zdrowia, ale i prawdopodobieństwie zachorowania (Sowa 2007: 15). Mackintosh (2004: 175) podkreśla, że obok czynników społecznych i ekonomicznych mających lub mogących mieć wpływ na stan zdrowia istotna jest jakość systemu opieki zdrowotnej, a szczególnie dostępność świadczonych w jej ramach usług.

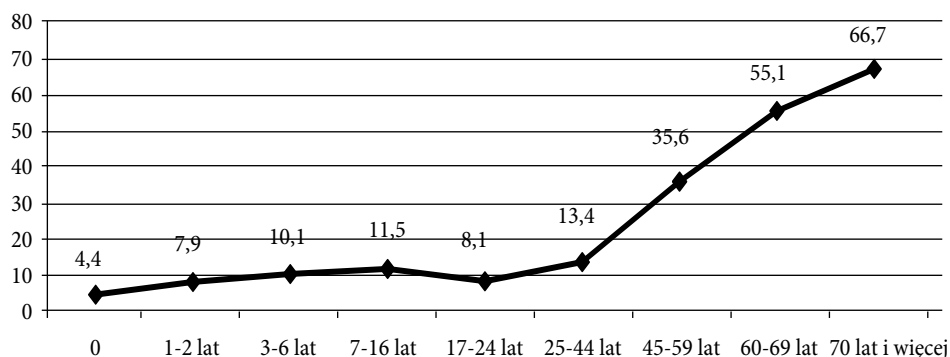
Telemedycyna (*telemedicine*) to ogólnie wszelkie interaktywne usługi medyczne: przekaz informacji o stanie zdrowia pacjenta przez Internet lub system bezpośredniej łączności pomiędzy ośrodkami zdrowia (tzw. *dial-up*). W praktyce wygląda to następująco: urządzenie, które posiada pacjent (np. teleEKG, telemiernik glukozy, sensoryczny telefon-komputer) monitoruje i przesyła informacje do centrali medycznej o stanie zdrowia. Gdy wyniki pomiarów przekraczają dopuszczalne granice normy, system automatycznie wysyła wiadomość mailową do prowadzącego lekarza lub pielęgniarki, którzy komunikują się z pacjentem i informują go o konieczności zmiany sposobu leczenia, dawki leku, zgłoszenia się do ośrodka zdrowia lub natychmiastowego przyjazdu do szpitala (Bujnowska-Fedak 2004). Dlaczego medycyna interaktywna jest projektem *against inequalities*? Jeżeli zdrowie jest ważnym czynnikiem kształtującym indywidualne kariery, modyfikatorem szans i osiągnięć życiowych (Ostrowska 1997: 212), to eliminowanie różnic w zdrowiu – czy to za pomocą medycyny interaktywnej czy innych bardziej konwencjonalnych metod – zapewnia równość w możliwościach oraz szansach na bycie zdrowym. Komisja Europejska lub Światowa Organizacja Zdrowia wskazują, że poziom rozwoju telemedycyny określa nierówności w związku z dostępnością do opieki zdrowotnej. Chciałabym zwrócić uwagę, że telemedycyna mieści się w sferze działań profilaktycznych, traktowanych priorytetowo w polityce zdrowotnej państw europejskich. Od wielu lat prowadzone są liczne badania nad schorzeniami z wykorzystaniem systemów teleinformatycznych, w które angażują się: inżynierowie, informatycy, firmy telekomunikacyjne, organizacje pozarządowe, placówki naukowe. Część usług zostaje z czasem włączona do pakietu świadczeń podstawowych w opiece zdrowotnej.

W Polsce sam termin „telemedycyna” jest mało powszechny. Wyniki przeprowadzonych w styczniu 2007 r. przez TNS-OBOP badań pt. „Polacy o telemedycynie” (badanie ogólnopolskie, N = 1004) wskazują, że 65% respondentów w ogóle nie

słyszało o istnieniu takich usług, a 67% nie wie o możliwości korzystania z nich w Polsce. Badani, którzy o telemedycynie słyszeli, rozpoznają ją najczęściej jako: możliwość uzyskania informacji o dostępie do specjalisty lub zamawiania wizyty za pośrednictwem Internetu bądź telefonu (22%), telekonsultacje lekarzy z oddalonych ośrodków i operacje teleasystowane (10%) czy zdalne diagnozowanie umożliwiający pomiar parametrów życiowych (9%). Największym zainteresowaniem spośród usług telemedycznych cieszyły się informacje o dostępie do specjalistów i zamawianie wizyty (46%) oraz usługa eRecepta (41%). Na kolejnych miejscach były: telekonsultacje lekarzy i operacje teleasystowane (31%), zdalne diagnozowanie (29%), telewizyty w domu chorego (27%), telerehabilitacja (25%) i teleopieka pielęgniarska (22%).

Z badań przeprowadzonych przez TNS-OBOP wyłania się dość uproszczony obraz telemedycyny, sprowadzonej do stron internetowych i kontaktu mailowego z lekarzem. Można odnieść wrażenie, że telemedycyna kojarzona jest przede wszystkim z usługami porządkująco-organizacyjnymi, natomiast w znacznie mniejszym stopniu z możliwościami zaawansowanej technologii medycznej. W pewnym sensie wyniki nie są zaskakujące, skoro bezpośredni dostęp do lekarzy specjalistów w Polsce jest notorycznie niezaspokojoną potrzebą (GUS, 2006, *Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych*). Charakterystyczne jest także utożsamianie telemedycyny z usługami, które świadczone są przez większość prywatnych ośrodków zdrowia: możliwość umawiania się lub odwoływania wizyty za pośrednictwem sieci, całodobowy dostęp do informacji o swoich wynikach badań i przepisanych lekach itp. (takie usługi świadczy w Polsce m.in. sieć Medicover). Usługi telemedyczne mogą być również identyfikowane z eksperymentalnymi oddolnymi inicjatywami lekarzy/placówek medycznych, polegającymi na stworzeniu stron internetowych w celu ułatwienia organizacji wizyt (GUS, 2008, *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce*). Niestety w komunikacie z badań TNS-OBOP zabrakło informacji o rozkładzie cech społeczno-demograficznych respondentów. Być może całkiem inaczej prezentowałyby się częstości odpowiedzi w grupie osób korzystających z publicznej i prywatnej medycyny, osób starszych i młodszych, mieszkających na wsi lub w mieście, osób z chorobami przewlekłymi czy po zabiegach.

Kolejna kwestia wymagająca wyjaśnienia związana jest z pytaniem: Komu ma służyć telemedycyna? Baraniecki (2003) podkreśla, że rozwiązania medycyny interaktywnej, które stosuje się w krajach Europy Zachodniej i Stanach Zjednoczonych, ułatwiają dostęp do specjalistycznej opieki medycznej pacjentom z chorobami przewlekłymi, pacjentom mieszkającym w małych miastach i na wsi, a także osobom starszym. Zatem rozwiązania telemedyczne pomagają głównie tym, którzy wymagają opieki zdrowotnej w najwyższym stopniu. Powiązania zmiennej „wiek” ze stanem zdrowia nie trzeba wyjaśniać (ryc. 1). Wiek tłumaczy nierówności w dostępie do opieki zdrowotnej w takim znaczeniu, że popyt na usługi zdrowotne zawsze będzie przewyższał podaż wraz z wiekiem pacjenta.



Ryc. 1. Odsetek osób ze zdiagnozowaną chorobą przewlekłą według wieku

Źródło: GUS (2006), *Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych*.

Jeśli chodzi o zmienną miejsce zamieszkania, to mieszkańcy wsi są bardziej „poszkodowani” niż mieszkańcy miast. Synowiec-Piłat (2002: 92) tłumaczy:

[...] mieszkańcy wsi żyją z dala od centrów placówek ochrony zdrowia i wyspecjalizowanych placówek medycznych, a w związku z tym w mniejszym stopniu mogą korzystać z niepublicznej służby zdrowia.

Ponoszą także większe koszty związane z dojazdem na przykład na badania kontrolne czy diagnostyczne.

SZANSE I BARIERY ROZWOJU TELEMEDYCYNY

W raporcie *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce*, przygotowanym w 2008 r. przez zespół badawczy GUS, można przeczytać: „usługi e-zdrowie nie są jeszcze dostępne w statystycznie istotnej skali”. Usługi *on-line* placówek zdrowia to najprostsza forma telemedycyny i jednocześnie usługa standardowa w krajach Unii Europejskiej. Tymczasem odsetek badanych Polaków, którzy zadeklarowali, że umawiali wizyty lekarskie za pomocą Internetu w latach 2004 i 2005 lub zamawiali jakiegokolwiek usługi medyczne tą drogą w 2006 r. nie przekroczył 1% i mieścił się w granicach błędu losowego (GUS, 2008, *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce*). Rozwój telemedycyny można rozpatrywać w ujęciu *digital divide* (tzn. nierówności w dostępie do nowoczesnych technologii informatycznych – Pietrowicz 2004: 255). Jeśli oferowałoby się pacjentom usługi w systemie *on-line*, niezbędne jest, aby pacjenci ci mieli dostęp do niezawodnej infrastruktury informatycznej. Tymczasem, w 2007 r. w dużych miastach co drugie gospodarstwo domowe miało dostęp do Internetu, podczas gdy na obszarach wiejskich wskaźnik ten nie osiągnął poziomu wyjściowego dla dużych miast z roku 2004 (tab. 1).

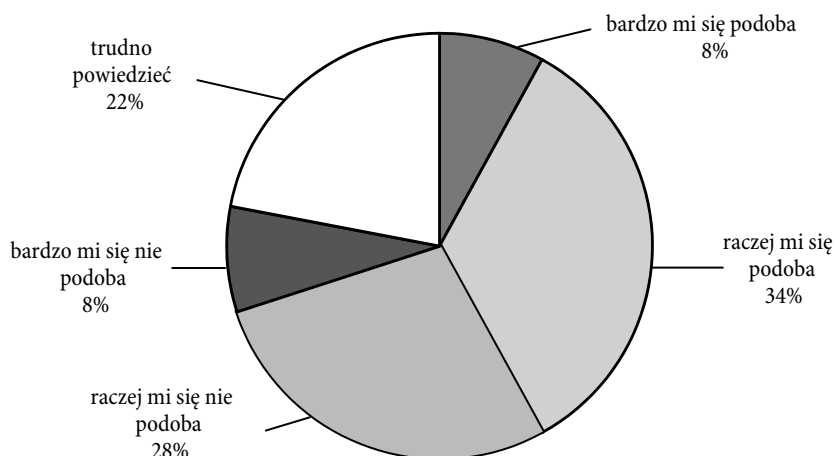
Tabela 1. Odsetek gospodarstw domowych posiadających dostęp do Internetu w domu

Miejsce zamieszkania	Rok			
	2004	2005	2006	2007
Duże miasta	34	40	46	50
Mniejsze miasta	28	31	36	44
Obszary wiejskie	15	19	25	29

Źródło: GUS (2008), Społeczeństwo informacyjne w Polsce.

Przypomnę, że rozwiązania telemedyczne – zgodnie z ideą wyrównywania szans życiowych – powinny służyć między innymi mieszkańcom wsi. Zanim usługi e-zdrowia staną się dostępne w statystycznie istotnej skali, dostęp do infrastruktury teleinformatycznej nie powinien generować różnicowań społecznych. W innym przypadku będziemy mieli do czynienia z „efektem Mateusza”. Jak dotąd równie słabemu dostępowi do Internetu towarzyszy równie uboga oferta telemedyczna.

Według wyników badań TNS-OBOP, ogólna akceptacja dla wprowadzenia telemedycyny w Polsce kształtuje się na poziomie 42%, taki bowiem odsetek Polaków deklarował w 2007 r., że podoba im się pomysł upowszechnienia usług medycznych świadczonych za pośrednictwem telefonu lub Internetu (ryc. 2). Można także zaobserwować znaczny odsetek odpowiedzi „trudno powiedzieć” (22%). Prawdopodobnie związane jest to z mało powszechną wśród Polaków wiedzą na temat telemedycyny.



Ryc. 2. Odpowiedź na pytanie: Jak Pan(i) ogólnie ocenia potrzebę wprowadzenia usług telemedycznych w polskiej służbie zdrowia? Proszę powiedzieć, czy Panu(i) osobiście podoba się pomysł wprowadzenia tego typu usług medycznych w Polsce?

Źródło: TNS-OBOP, Polacy o telemedycynie. Badanie ogólnopolskie, N = 1004. www.tns-global.pl

W ramach *Diagnozy społecznej 2007* również zbadano zapotrzebowanie Polaków na usługi *on-line* związane ze zdrowiem. Najbardziej „otwartą” na telemedycynę grupą społeczną są mieszkańcy dużych miast (tab. 2).

Tabela 2. Wybrane usługi związane z e-zdrowiem a miejsce zamieszkania respondentów. Dane przedstawione w procentach

Usługi związane ze zdrowiem (np. informacje o: usługach dostępnych w publicznych placówkach służby zdrowia, czasie oczekiwania na wizytę u lekarza, przyjęcie do szpitala czy sanatorium, terminach i miejscach świadczenia usług zdrowotnych)	Miejsce zamieszkania					Ogółem	
	miasta o liczbie mieszkańców				wieś		
	500 tys. i więcej	200–500 tys.	100–200 tys.	20–100 tys.			poniżej 20 tys.
Nie potrzebuję Internetu do załatwienia takiej sprawy	30,8	37,8	41,1	43,1	46,0	53,3	45,3
Tylko informacje, formularze i dalej w tradycyjny sposób	11,7	13,3	16,4	13,4	13,7	14,1	13,8
Od początku do końca przez Internet (włącznie z opłatami)	48,1	37,0	29,5	27,2	22,3	16,4	26,0
Nie przewiduję załatwiania takiej sprawy	9,4	12,0	13,0	16,3	17,5	16,2	15,0
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: Wyliczenia autorskie w programie SPSS na podstawie danych z *Diagnozy społecznej 2007*. Baza dostępna jest pod adresem: www.diagnoza.com/files/diagnoza2007

Charakterystyczne jest, że to właśnie mieszkańcy dużych miast (o liczbie mieszkańców powyżej 500 tys.) najczęściej krytykują brak dostępności do specjalistów (GUS, 2006, *Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych*). I to oni są skłonni w największym stopniu zapłacić 10 euro za możliwość skonsultowania się ze swoim lekarzem za pomocą Internetu lub wideotelefonu (Bujnowska-Fedak, Staniszewski, Steciwko 2007: 18).

Odpowiedzi na pytania: Jaką opinią cieszą się usługi telemedyczne w Polsce i jakie grupy społeczne korzystają z tych usług?, poszukiwałam także na forach internetowych i w czasopismach branżowych (lekarskich). W treści artykułów pochodzących z czasopism specjalistycznych rysuje się wyraźna linia demarkacyjna pomiędzy regionami. Tylko wybrane publiczne placówki opieki zdrowotnej świadczą takie usługi, jak: telekonsultacje w radiologii, patomorfologii i kardiologii, wideokonferencje i teletransmisje zabiegów z sal operacyjnych. Są to głównie szpitale uniwersyteckie w województwach: mazowieckim, pomorskim, dolnośląskim, wielkopolskim, małopolskim, lubelskim i pomorskim. Schodząc na poziom konsumencki – najbardziej zaawansowaną i dostępną usługą w Polsce jest tzw. EKG przez telefon (system transtelefonicznego monitorowania elektrokardiograficz-

nego). Na forach internetowych (głównie związanych ze stroną www.kardiolo.pl) można znaleźć opinie na temat kosztów korzystania z teleEKG oraz miejsc, gdzie są świadczone usługi. Po pierwsze, abonament miesięczny kardiotele w zależności od regionu Polski wynosi od 29 do 150 złotych. Z zawartych w Internecie informacji wynika, że usługi teleEKG oferuje się w województwach: mazowieckim, pomorskim, dolnośląskim, małopolskim, podkarpackim. Po drugie, jest on uzależniony także od sytuacji zawodowej świadczeniobiorcy: niższy dla rencistów i emerytów, wyższy dla osób pracujących. Po trzecie, kardiotele jest tańsze w publicznych ośrodkach zdrowia, natomiast w prywatnych jest droższe i dodatkowo należy zakupić przyrząd monitorujący. Po czwarte, narzędzia tego typu (telefon i aparat przetwarzający dane) nie są zintegrowane, przez co zainteresowany pacjent często wiąże się z firmą wybraną przez lekarza, a to niejednokrotnie prowadzi do podpisania nowej umowy abonenckiej na mniej korzystnych warunkach finansowych niż dotychczas.

W tym momencie chciałabym postawić dość przewrotne pytanie: Czy telemedycyna w jakikolwiek sposób mogłaby przyczynić się do zmniejszania nierówności w zdrowiu, skoro mieszkańcy wsi są najmniej zainteresowani korzystaniem z oferty medycyny *on-line*, a osoby starsze najrzadziej spośród innych grup wiekowych wyszukują informacji dotyczących zdrowia w Internecie (tab. 3)? Nie wspominając o fakcie, że tego typu usługi są świadczone w wybranych regionach Polski.

Tabela 3. Wyszukiwanie w Internecie informacji dotyczących zdrowia a wiek respondentów

Wiek [lata]	% osób korzystających z informacji o zdrowiu w Internecie
16–24	34
25–34	52
35–44	49
45–54	46
55–64	48
65–74	28

Źródło: GUS (2008), *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce*.

Gdyby przyjąć założenie – zgodnie z unijną rekomendacją – że telemedycyna zmniejsza nierówności społeczne, to niewielkie zainteresowanie tego typu usługami wśród tych, do których jest ona skierowana w pierwszym rzędzie, powinno być kwestią odpowiedniej edukacji zdrowotnej i kampanii społecznej. Problem jednak w tym, że w Polsce próbowano już wdrożyć kilka rozwiązań opartych na technologii informatycznej wśród mieszkańców wsi, ale nie przyniosły one większego efektu. Pietrowicz (2004: 259) podaje przykłady przywracania na rynek pracy osób bezrobotnych mieszkających na wsi z wykorzystaniem lokalnych centrów informacyjnych (tzw. telechat), które skończyły się niepowodzeniem. Poziom wiedzy o rozwiązaniach telemedycznych jest także uwarunkowany postawą samych

lekarzy – od promocji i uświadamiania istnienia alternatywnych rozwiązań przez pracowników ośrodków zdrowia funkcjonujących w małych miastach i na wsi może zależeć stan wiedzy i poziom potrzeb ich pacjentów. Należy wziąć pod uwagę „skonfliktowane” relacje między lekarzami pracującymi w dużych i lokalnych ośrodkach zdrowia. Sytuację pozwolę sobie zobrazować wypowiedzią jednego z małopolskich lekarzy pracujących w niewielkim ośrodku zdrowia: „tam w Krakowie, co drugi myśli, że jest Kopernikiem. A my to prowincja, skromni doktorzy” (Watoła 2008: 18). Chciałabym zwrócić uwagę na inną niezwykle ważną kwestię, jaką jest finansowanie telemedycyny. Jeżeli wysokość dochodów w Polsce zależy dodatnio od wielkości miejsca zamieszkania (im mniejsza miejscowość, tym niższe zarobki), to pozostaje pytaniem otwartym: Kto miałby pokrywać koszty korzystania z aparatów diagnozujących stan zdrowia? Czy telemedycyna przyczynia się do zmniejszenia nierówności w zdrowiu (np.) w sytuacji, gdy szpital wycofuje usługi kardiotele z powodu wysokich kosztów utrzymania? W jednej z lokalnych gazet (lubuskie) można przeczytać, że emeryci i renciści nie opłacali regularnie abonamentu, dlatego szpital zrezygnował ze świadczenia tego typu usług.

RZĄDOWE DZIAŁANIA NA RZECZ ROZWOJU TELEMEDYCYNY

W 2003 r. Ministerstwo Nauki i Informatyzacji przygotowało „Strategię informatyzacji Rzeczypospolitej Polskiej – e-Polska na lata 2004–2006”, w której zaakcentowano potrzebę wykorzystania komunikacji elektronicznej do świadczenia usług medycznych na odległość. Realizacja strategicznych celów miała zapobiegać nierównościom w zakresie jakości oferty zdrowotnej (zróżnicowanej regionalnie). W 2004 r. grupa robocza Ministerstwa Zdrowia przedstawiła dokument „Strategia e-zdrowie Polska: na lata 2004–2006”. Zwrócono uwagę na: konieczność zainstalowania w każdym ośrodku zdrowia w Polsce szerokopasmowego Internetu, stworzenia centralnych baz danych i rejestrów w ochronie zdrowia, programu elektronicznego rejestru pacjenta w placówkach ochrony zdrowia i elektronicznego poradnika zdrowia, przygotowania aktów prawnych umożliwiających rozwój telemedycyny oraz warunków do świadczenia usług na odległość. Chociaż pierwszy dokument został przyjęty przez Radę Ministrów, w przeciwieństwie do drugiego (którego nie zaakceptowało już na wstępie kierownictwo resortu), to zadanie świadczenia usług telemedycznych w publicznej opiece zdrowia nie zostało podjęte przez rząd. Najwyższa Izba Kontroli w raporcie w 2006 r. (nr 118/2006) stwierdziła, że realizacja strategii e-Polska pominęła wdrożenie elektronicznych usług dostępu do świadczeń medycznych.

W opinii Izby przeniesienie na platformę elektroniczną usług dostępu do limitowanych świadczeń medycznych (zabiegów, przyjęcia do szpitala itd.) [...] może w znaczący sposób przyczynić się do zwiększenia transparentności tej dziedziny.

W opublikowanym w 2007 r. „Planie informatyzacji państwa na lata 2007–2010”, przygotowanym przez Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, podkreśla się konieczność budowy platformy o zdarzeniach medycznych (tj. przekazywanie danych statystycznych w zakresie ochrony zdrowia do Ministerstwa Zdrowia) oraz platformy *on-line* rejestrów medycznych (tj. umówienie wizyty lekarskiej – przesłanie informacji o aktualnym stanie zdrowia, na podstawie której system proponuje spotkanie z lekarzem, umówienie z nim spotkania i przypomnienie o terminie spotkania). Finansowanie projektu miało pochodzić ze środków unijnych, a kompleksowe usługi telemedyczne – udostępnione do powszechnego użytku pod koniec roku 2008, co niestety nie nastąpiło.

Działania kolejnych rządów w kierunku rozwoju telemedycyny zintegrowane są z planami informatyzacji państwa. W ostatnich latach zadanie to zostało przekazane MSWiA, a nie Ministerstwu Zdrowia, co przy obecnym trendzie efektywnościowym w służbie zdrowia i reformie planującej przekształcenie szpitali w spółki prawa handlowego można odczytywać jako wykluczenie telemedycyny z działań alternatywnych poprawiających dostępność do opieki zdrowotnej w kraju. Kosztami i odpowiedzialnością za dalszy rozwój zostaną prawdopodobnie obarczone władze samorządowe, nowi właściciele placówek zdrowia i pacjenci. Można spodziewać się, że taka oferta, jak aparaty monitorujące stan zdrowia pacjenta nie będą zaliczane przez państwo do niezbędnych potrzeb (w ramach koszyka świadczeń zdrowotnych), lecz traktowane w kategoriach konsumenckiej zachcianki. Jeżeli plan rozwoju medycyny interaktywnej w Polsce nie będzie kompleksowy (uwzględniający położenie ekonomiczno-społeczne pacjentów), z wyraźną wizją zmian (gdzie priorytetem byłaby medycyna prewencyjna), to istnieje ogromne prawdopodobieństwo, że na poziomie lokalnym nierówności w zdrowiu będą się pogłębiać, choć w perspektywie globalnej Polska jako jeden z krajów europejskiej przestrzeni zdrowia poprawi swoje wskaźniki dostępności.

* * *

Rozwój telemedycyny to trend, który już od kilku lat stara się forsować Unia Europejska. Należy wziąć pod uwagę, że usługi telemedyczne są rekomendowane przez kraje nasycone usługami medycznymi (Europa Zachodnia i Stany Zjednoczone), charakteryzujące się najwyższymi w świecie wskaźnikami poziomu zdrowia i jednocześnie wysoko rozwinięte gospodarczo. Chociaż strategia utworzenia europejskiej przestrzeni zdrowia należy do tzw. miękkiego prawa unijnego, które ma bardziej charakter wezwania niż konkretnego prawa, to jednak wszelkiego rodzaju oświadczenia, rezolucje i plany działań zobowiązują państwa-strony owych porozumień do podjęcia kroków w danym kierunku lub czynienia wysiłków na rzecz konsekwentnego realizowania pewnych celów (Peters, Pagotto 2009: 33).

Kraje (państwa-strony) indywidualnie, we własnym tempie i z uwzględnieniem kontekstu społeczno-gospodarczego dostosowują się do przyjętych planów działania.

Jak na razie w Polsce oferta telemedyczna jest na tyle uboga, że nie można mówić o wyraźnych nierównościach w zdrowiu ze względu na tę zmienną. Fundament, na którym opiera się telemedycyna, a więc dostęp do Internetu, jest na niewystarczającym poziomie. Tylko połowa mieszkańców Polski słyszała o telemedycynie. Poza tym osoby starsze, mieszkające na wsi i o niższym dochodzie charakteryzuje rzadsze korzystanie z Internetu, większa nieumiejętność posługiwania się takimi urządzeniami, jak komputer czy sieć i Internetowa, mniejsze zainteresowanie stanem swojego zdrowia oraz niestosowanie działań profilaktycznych. Z drugiej jednak strony, osoby mieszkające w regionie, w którym świadczy się usługi i osoby posiadające odpowiednie dochody, z których część jest przeznaczona na usługi kardiotele, mogą czuć się bardziej uprzywilejowane od innych. Trudno ocenić, czy klienci/pacjenci są dzięki tym usługom zdrowsi, ale z całą pewnością mają większe szanse na bycie zdrowszymi niż inni. Dotychczasowy rozwój telemedycyny czy medycyny interaktywnej w Polsce w wyższym stopniu przyczynia się do konsolidacji nierówności w zdrowiu, niż przypomina działania pod hasłem *against inequalities*.

LITERATURA

- Baraniecki M. (2003), *Telemedycyna*, Puls, nr 2003-01; wyd. internetowe: www.oil.org.pl
- Bujnowska-Fedak M. (2004), *Przyszłość i postęp w medycynie rodzinnej*, Służba Zdrowia, 73-76; wyd. internetowe : www.sluzbazdrowia.com.pl
- Bujnowska-Fedak M., Staniszewski A., Steciwko A. (2007), *A survey of Internet use for health purposes in Poland*, Journ. of Telemedicine and Telecare, 13(1), 16-19.
- Diagnoza społeczna 2007*, źródło: www.diagnoza.com
- GUS (2006), *Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych*, źródło: www.stat.gov.pl
- GUS (2008), *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce*, źródło: www.stat.gov.pl
- Mackintosh M. (2004), *Do Health Care System Contribute to Inequalities?* [W:] L. David, W. Gill (red.), *Poverty, Inequality and Health. An International Perspective*, New York: Oxford Univ. Press.
- Malanowski J. (1975), *Wprowadzenie*. [W:] J. Malanowski (red.), *Nierówności społeczne w Polsce w świetle badań empirycznych*, Warszawa: IFiS PAN.
- Ostrowska A. (1997), *Prozdrowotne style życia*. [W:] H. Domański, A. Rychard (red.), *Elementy nowego ładu*, Warszawa: IFiS PAN.
- Peters A., Pagotto I. (2009), *Miękkie prawo jako nowa metoda zarządzania w Unii Europejskiej – perspektywa prawna*. [W:] L. Kolarska-Bobińska (red.), *Nowe metody zarządzania w państwach Unii Europejskiej*, Warszawa: Fund. Inst. Spraw Publicznych.
- Pietrowicz K. (2004), *Nowa stratyfikacja społeczna? Digital divide a Polska*. [W:] L.H. Haber (red.), *Spółeczeństwo informacyjne. Wizja czy rzeczywistość?*, Kraków: AGH.

- Sowa A. (2007), *Spoleczne uwarunkowania zdrowia. Podejście badawcze*. [W:] S. Golinowska (red.), *Polityka zdrowotna wobec dostępności opieki zdrowotnej, wykluczenia oraz nierówności w zdrowiu, Raport z badań*, Warszawa: Inst. Pracy i Spraw Socjalnych.
- Synowiec-Piłat M. (2002), *Zróżnicowania i nierówności społeczne a zdrowie*. [W:] J. Barański, W. Piątkowski (red.), *Zdrowie i choroba. Wybrane problemy socjologii medycyny*, Wrocław: Ofic. Wyd. ATUT, Wrocławskie Wyd. Oświatowe.
- TNS-OBOP (2008), *Polacy o telemedycynie*, komunikat z badań, źródło: www.tns-global.pl
- Watoła J. (2008), *Kłótnia nad ciałem dawcy*, *Gazeta Wyborcza*, 261, 07.11.2008, 18.

Sytuacja społeczno-prawna mniejszości homoseksualnych w Polsce

Celem niniejszego artykułu jest charakterystyka sytuacji społeczno-prawnej mniejszości homoseksualnych we współczesnej Polsce. Analiza socjologiczna owego zjawiska nie jest łatwa przede wszystkim ze względu na brak wiarygodnych danych dotyczących wielkości omawianej populacji oraz jej najważniejszych cech społeczno-demograficznych. Możemy opierać się wyłącznie na szacunkach przeprowadzanych przez organizacje zrzeszające osoby homoseksualne oraz biseksualne (m.in. Lambda, *Kampania przeciwko homofobii*). Wedle ich deklaracji w Polsce mamy do czynienia z co najmniej 2 mln osób o tej orientacji seksualnej. Jak zauważa Tomasz Kasprzak, z obserwacji potocznej wynika, iż zdecydowana większość przypadków tzw. *coming-outu* (czyli ujawnienia swojej orientacji innym osobom) jest pozytywnie skorelowana z takimi cechami, jak: miejsce zamieszkania (najczęściej duże miasto), wykształcenie (wyższe), wiek (większość ujawniających swoją orientację seksualną to ludzie młodzi) i stan cywilny (osoby stanu wolnego). Brakuje danych na temat zjawiska homoseksualizmu w małych miejscowościach, więzieniach, zakładach poprawczych (Kasprzak 2003: 1).

Brak wyczerpujących danych prowadzi często to sytuacji, w której spotykamy się ze stereotypowym obrazem osób homoseksualnych – młodych, zamożnych, o hedonistycznym podejściu do świata. Stereotypy te prowadzą zaś do negatywnych postaw względem tej orientacji seksualnej, często też do dyskryminacji.

EMANCYPACJA MNIEJSZOŚCI SEKSUALNYCH W POLSCE

Opisując współczesną sytuację społeczno-prawną osób homoseksualnych w Polsce, należy wspomnieć o długim procesie emancypacji, jaki przeszła ta orientacja seksualna w naszym kraju. Próby wprowadzenia problemu homoseksualizmu do dyskursu publicznego miały miejsce już w dwudziestoleciu międzywojennym. Tematyką tą zajmowali się m.in.: T. Boy-Żeleński, I. Krzywicka, Jarosław Iwaszkiewicz oraz Narcyza Żmichowska (Krzywicka 1995: 187). Dzięki działalności elit intelektualnych od 1932 r.

osoby homoseksualne przestały być prześladowane przez polskie prawo. Środowisko lesbijsko-gejowskie pozostawało jednak bierne aż do połowy lat 80., kiedy pojawiły się pierwsze półformalne ruchy zrzeszające osoby homoseksualne – grupa „Etap” we Wrocławiu, „Amico” w Łodzi, „Filo” w Gdańsku (Więch 2005: 263).

Transformacja ustrojowa zapoczątkowana w roku 1989 postawiła środowisko osób homoseksualnych przed zupełnie nowymi możliwościami – gwarantować miała wolność zrzeszania się, wolność prasy, a także ochronę mniejszości. Doprowadziło to do intensyfikacji działań na początku lat 90 XX w. 28 października 1989 r. powołano organizację Lambda, zajmującą się zrzeszaniem oraz pomocą dla grup gejowsko-lesbijskich (Biedroń 2007: 156). Pojawiły się też inne nieformalne grupy. Zaczęto wydawać czasopisma poświęcone ruchowi homoseksualnemu („Inaczej”, „Filo”); rozkwitła półoficjalna struktura życia towarzyskiego, scena artystyczna. Tematyką mniejszości zaczęły interesować się media. Przedstawiały one jednak to środowisko jak swoistą „ciekawostkę obyczajową”. Postulaty polityczno-prawne osób homoseksualnych nie przenikały do dyskursu publicznego.

Na przełomie XX i XXI w. rozpoczęła się tzw. druga fala emancypacji (Sypniewski, Warkocki 2004: 8) skoncentrowana głównie wokół akcji „Niech nas zobaczą”, zorganizowanej przez Kampanię Przeciw Homofobii w 2003 r. To pierwsza akcja, której celem było przedstawienie gejów i lesbijek w przestrzeni publicznej. Miała też ośwoić społeczeństwo z realną obecnością osób homoseksualnych w codziennym życiu. Wystawa 30 zdjęć oraz plakaty mające początkowo zawisnąć w: Warszawie, Krakowie, Gdańsku i Sosnowcu pojawiły się ostatecznie tylko w Warszawie i Krakowie. Akcja wzbudziła wiele skrajnych opinii. Wystawa cieszyła się wielką popularnością wśród zwiedzających, jednak wiele billboardów było niszczonych i zaklejanych. Pozwoliła ona doprowadzić do sytuacji, kiedy zagadnienie praw mniejszości homoseksualnych trafiło do dyskursu publicznego. Przyczynił się do tego również projekt ustawy o konkubinatach autorstwa posłanki Joanny Sosnowskiej (SLD) z lutego 2002 r. Spotkał się on z ostrą krytyką polityków prawicowych oraz duchownych katolickich i ostatecznie nie trafił pod obrady sejmu. Kolejną próbę dyskusji nad legalizacją związków jedнопłciowych w 2003 r. podjęła prof. Maria Szyszkowska (SLD). Ustawa również nie stała się przedmiotem parlamentarnej debaty.

Innym przejawem działalności organizacji zrzeszających osoby homo- i biseksualne są marsze przeciwko dyskryminacji nazywane Paradami Równości. Pierwsza z nich, zorganizowana przez Kampanię Przeciw Homofobii, miała miejsce w Warszawie w roku 2001. Uczestniczyło w niej około 300 osób. W roku następnym liczba uczestników przekroczyła 1000. Znamienne wydarzenia miały miejsce w roku 2004 podczas Krakowskich Dni Kultury dla Tolerancji. Uczestnicy marszu zostali zaatakowani przez pseudokibiców oraz członków Młodzieży Wszechpolskiej. Sytuacja ta doprowadziła do gorącej dyskusji w mediach nad prawami mniejszości seksualnych, sensem organizowania pikiet i demonstracji przeciw dyskrymino-

waniu homoseksualistów. Wśród osób pełniących funkcje publiczne zarysował się wyraźnie podział na dwa obozy: sympatyków mniejszości seksualnych oraz jej zagorzałych przeciwników. Do tych ostatnich zalicza się między innymi ówczesny prezydent Warszawy Lech Kaczyński, który w latach 2004 oraz 2005 zakazał Parady Równości, oskarżając środowiska gejowsko-lesbijskie o promocję homoseksualizmu (Biedroń 2007: 170). Zakaz ten spotkał się z ostrym protestem wielu polityków, ludzi kultury i sztuki. Obecnie Marsze Równości odbywają się już bez większych przeszkód, zawsze jednak pod nadzorem policji.

Kwestia homoseksualizmu jest w Polsce ciągle „punktem zapalnym” (Szukalski 2005: 76), wywołującym wiele skrajnych postaw i opinii. Coraz większa liczba osób biorących udział w Paradach Równości świadczyć może o rosnącej akceptacji wobec środowisk homoseksualnych. Czy doprowadzi ona również do zmian w ustawodawstwie prawnym? Odpowiedź na to pytanie postaramy się znaleźć w dalszej części prezentowanego artykułu.

SYTUACJA PRAWNA OSÓB HOMOSEKSUALNYCH

Najważniejszą ustawą mającą chronić wszelkie mniejszości jest Konstytucja RP z 1997 r., artykuł 32, § 1: „Wszyscy są wobec prawa równi. Wszyscy mają prawo do równego traktowania przez władze publiczne” oraz § 2: „Nikt nie może być dyskryminowany w życiu politycznym, społecznym lub gospodarczym z jakiejkolwiek przyczyny”. Zgodnie z przepisem art. 30: „Przyrodzona i niezbywalna godność człowieka stanowi źródło wolności i praw człowieka. Jest ona nienaruszalna, a jej poszanowanie i ochrona jest obowiązkiem władz publicznych”. Zgodnie zaś z art. 47: „Każdy ma prawo do ochrony prawnej życia prywatnego, rodzinnego, czci i dobrego imienia oraz decydowania o swoim życiu”. Przepisy te mogą stanowić podstawę prawną dochodzonych przed sądem roszczeń w obronie przed dyskryminacją (Nowacka 2004: 66).

Wśród aktów prawnych niższego rzędu, analizowanych pod kątem zakazu dyskryminacji mniejszości homoseksualnych, wymienić należy znowelizowany Kodeks pracy¹. Artykuł 113 zabrania jakiejkolwiek dyskryminacji w zatrudnieniu między innymi ze względu na orientację seksualną. Artykuł 183a § 1 zawiera obowiązek równego, wolnego od dyskryminacji, także ze względu na orientację seksualną, traktowania pracowników w zakresie: nawiązania i rozwiązania stosunku pracy, warunków zatrudnienia, awansowania, dostępu do szkoleń w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych. Osoba, wobec której pracodawca naruszył zasadę równego traktowania w zatrudnieniu, ma prawo do odszkodowania w wysokości co najmniej minimalnego wynagrodzenia, przy czym ustawodawca nie określa górnej granicy odszkodowania.

¹ Dz.U. z 1998 r. Nr 21, poz. 106 ze zm.

Ponadto, zgodnie z ustawą o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z 2002 r. (art. 36 i 38) pracodawcy informując o nowych miejscach zatrudnienia, nie mogą formułować wymagań dyskryminacyjnych ze względu na: płeć, pochodzenie etniczne, przekonania polityczne lub religijne, orientację seksualną itp. Pomimo to pary homoseksualne, w przeciwieństwie do małżeństw, nie mają wielu praw pracowniczych – na przykład prawo do: wypłacania pensji bezpośrednio sobie, jeżeli drugi małżonek marnotrawi swoją wypłatę, renty, zasiłku, odprawy przy chorobach zawodowych, wypadkach przy pracy czy liczne tego typu przywileje w systemie ubezpieczeń społecznych.

Ważne z punktu widzenia osób homoseksualnych regulacje prawne zawarte są również w Kodeksie cywilnym². Należy wymienić przepisy art. 23 i 24. Pierwszy z nich stanowi, że dobra osobiste człowieka (których otwarty katalog wymienia) pozostają pod ochroną prawa cywilnego niezależnie od ochrony przewidzianej w innych przepisach. Samo zagrożenie dobra cudzym działaniem (z wyjątkiem sytuacji, gdy nie jest ono bezprawne) umożliwia żądanie zaniechania tego działania. Naruszenie daje podstawę wymagania dopełnienia czynności w celu usunięcia jego skutków (także w formie zadośćuczynienia pieniężnego) (Nowacka 2004: 70). Również Kodeks karny³ zapewnia ochronę mniejszościom homoseksualnym. Zgodnie z artykułem 212, pomówienie innej osoby o takie postępowanie lub właściwości, które mogą ją poniżyć w opinii publicznej lub narazić na utratę zaufania społecznego dla danego stanowiska, zawodu czy działalności, nazywane jest przestępstwem zniesławienia. Zważywszy, iż w języku polskim słowo „homoseksualista” ma ciągle wydźwięk pejoratywny, w takim wypadku może mieć miejsce zniesławienie. Okazywanie pogardy, używanie niecenzuralnych określeń wobec osoby homoseksualnej zgodnie z artykułem 216 Kodeksu karnego jest przestępstwem zniewagi, występowaniem przeciwko godności osobistej człowieka.

Bardzo ważnymi przepisami w kontekście omawianej tematyki są przepisy określające skutki prawne w relacjach z partnerem. Zagadnienie to w największej mierze reguluje Kodeks cywilny. Zgodnie z nim osoby pozostające w związku małżeńskim mogą nabywać rzeczy na współwłasność (art. 195), z wyjątkiem mieszkania w ramach spółdzielni mieszkaniowej. Inne nieruchomości mogą nabywać wspólnie. Wymagana jest jedynie forma aktu notarialnego. Partnerzy mają również możliwość otwarcia wspólnego konta bankowego (przepis art. 52 prawa bankowego⁴), mogą ustanawiać współmocnictwa⁵ (np. w sprawach odbioru korespondencji pocztowej).

Między partnerami nie może natomiast powstać wspólnota majątkowa, gdyż jest ona zastrzeżona wyłącznie dla małżeństw. Kwestia dziedziczenia po partnerze musi być uregulowana testamentowo. Dodatkowo jest ona obciążona wysokim

² Kodeks cywilny z 23 kwietnia 1964 r., Dz.U. Nr 16, poz. 93 ze zm.

³ Kodeks karny z 6 czerwca 1997 r., Dz.U. Nr 88, poz. 553 ze zm.

⁴ Prawo bankowe z 29 VII 1997 r., Dz.U. Nr 140, poz. 939.

⁵ Art. 99 i 100 Kodeksu cywilnego.

podatkiem⁶. Partnerzy nie mogą również podlegać wspólnemu opodatkowaniu, nie należą bowiem do katalogu podmiotów uprawnionych do łącznego opodatkowania w myśl art. 6 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych⁷.

Na zakończenie dodajmy, iż w kwestiach tak kluczowych, jak zawieranie małżeństw czy adopcja dzieci polskie prawo nie bierze pod uwagę dążeń osób homoseksualnych. Artykuł 18 Konstytucji definiuje małżeństwo jako związek kobiety i mężczyzny. Kodeks rodzinny i opiekuńczy⁸ precyzuje procedurę zawarcia małżeństwa⁹: zostaje ono zawarte, gdy mężczyzna i kobieta jednocześnie złożą przed kierownikiem urzędu stanu cywilnego oświadczenie, że wstępują w związek małżeński. Artykuł 2 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego dodaje, iż małżeństwo zawarte między osobami tej samej płci uważa się za niezawarte i jako takie nie wywołuje żadnych skutków prawnych.

Homoseksualni partnerzy nie mogą też wspólnie przysposobić dziecka. Taką możliwość mają tylko małżonkowie zgodnie z art. 115 ust. 1 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego. Prawo dopuszcza również adopcję przez jedną osobę (zazwyczaj jest to samotna kobieta).

Przedstawiona krótka analiza polskiego systemu prawnego z punktu widzenia omawianej tematyki daje nam jasny obraz sytuacji: osoby homoseksualne są chronione przed dyskryminacją jako jednostki, nie mają jednak podstaw prawnych do legalizacji swoich związków i adoptowania dzieci. Czy sytuacja ta ma szansę się zmienić? Magdalena Nowacka wyróżnia cztery rodzaje czynników wpływających na kształt regulacji prawnych: religijny, polityczny, działalność organizacji reprezentujących homoseksualną mniejszość oraz stopień tolerancji społecznej wobec tej mniejszości (Nowacka 2004: 118). Wydaje się, iż w naszym kraju największe znaczenie mają dwa pierwsze z wymienionych czynników – duży wpływ Kościoła katolickiego nieakceptującego związków jednopłciowych oraz brak tolerancji dla takich związków wśród polskiej prawicy. Dlatego pomimo integracji z krajami Europy Zachodniej nie wydaje się możliwe, by w najbliższym czasie Polska przyjęła rozwiązania prawne dotyczące związków partnerskich obowiązujące w wielu krajach Unii Europejskiej.

POSTAWY SPOŁECZNE WOBEC MNIEJSZOŚCI SEKSUALNYCH

Brak konkretnych danych dotyczących osób homoseksualnych, związanych z niewielką liczebnością ujawnionych przypadków, utrudnia analizę socjologiczną omawianego zjawiska. Wpływa on również na kształt opinii społecznej – geje i lesbijki

⁶ Ustawa o podatku od spadków i darowizn z 28 VII 1983 r., Dz.U. Nr 16, poz. 89 ze zm.

⁷ Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z 26 VII 1991 r., Dz.U. Nr 14, poz. 176 ze zm.

⁸ Kodeks rodzinny i opiekuńczy z 25 II 1964 r., Dz.U. Nr 9, poz. 59 ze zm.

⁹ Art. 1 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego.

traktowani są jako grupa mniejszościowa, co prowadzi do uproszczonego i stereotypowego jej postrzegania. Pomimo ożywionej działalności organizacji walczących z nietolerancją i dyskryminacją aprobatą społeczną Polaków wobec homoseksualistów rośnie dużo wolniej w porównaniu z innymi państwami europejskimi (Szukalski 2005: 89-91). Jednak postawy te ulegają stopniowej liberalizacji.

Badania CBOS-u przeprowadzone w roku 1988 podają, iż 65,2% ankietowanych odnosiło się wrogo do omawianej grupy, 22% zadeklarowało, że ma wobec niej stosunek obojętny, jedynie 0,3% respondentów wyraziło akceptację dla osób homoseksualnych. Ankietowani twierdzili, iż homoseksualiści wywołują w nich wstręt, pogardę, jedynie 13,4% deklaruje zrozumienie i zaniepokojenie. Z kolejnego badania, przeprowadzonego w roku 1994, wynika wyraźna zmiana w postawach Polaków – tylko 29% badanych charakteryzowało się pełnym brakiem akceptacji wobec osób homoseksualnych. Aż 50% opowiedziało się za przyznaniem homoseksualistom prawa zrzeszania się, prowadzenia własnych klubów i wydawania czasopism, 25% uważało, iż mogą oni sprawować wysokie urzędy, a 13% zezwoliłoby im na wykonywanie zawodu nauczyciela. Zauważyć trzeba, iż w ówczesnym okresie dopiero dwa kraje Europy uznawały związki osób tej samej płci, a członkostwo Polski w Unii Europejskiej było jedynie postulatem politycznym. Niewątpliwie wpływało to na tak wysoki stopień deklarowanej tolerancji – jako zjawisko, które bezpośrednio nie dotyczy naszego kraju. Wyraźne zmiany zauważyć można w pierwszych latach XXI w. Kiedy do sejmu trafił projekt ustawy mającej legalizować związki partnerskie, zaczęto organizować również Parady Równości – nastąpił wyraźny spadek pozytywnych postaw wobec mniejszości seksualnych. Szczególnie niechętnie odnoszono się do możliwości zawierania małżeństw przez osoby homoseksualne oraz adopcji dzieci. Badania CBOS-u z 2002 r., dotyczące konkubinatu par heteroseksualnych i homoseksualnych, wykazały, że 76% respondentów jest zdania, iż pary homoseksualne nie powinny mieć prawa do legalizacji swoich związków. Nieco bardziej liberalnie zapatrywano się na kwestie ekonomiczne – ponad połowa badanych (56%) zadeklarowała akceptację posiadania przez pary homoseksualne wspólnego majątku.

Największe opory budziła kwestia adopcji dzieci – wedle badań przeprowadzonych przez CBOS w 2005 r. jedynie 11% ankietowanych zaakceptowałoby osobę homoseksualną w roli opiekuna dziecka.

Ostatnie badania przeprowadzone przez CBOS w czerwcu 2008 r. nie wykazują dużych tendencji do zmian w postawach Polaków. Mają oni podzielone opinie na temat legalizacji związków partnerskich osób homoseksualnych. Dwie piąte badanych (41b) opowiada się za prawnym usankcjonowaniem związków gejów lub lesbijek, w których partnerzy mieliby prawa majątkowe przysługujące małżonkom, natomiast nieco większa grupa (48%) wyraża sprzeciw. Wśród Polaków zdecydowanie przeważają osoby nieakceptujące związków małżeńskich gejów i lesbijek (76%). Tylko 18% badanych nie zgłasza zastrzeżeń do pobierania się par tej samej płci.

Z brakiem tolerancji spotyka się również organizowanie publicznych manifestacji – 66% badanych jest przeciwnych. Aż 69% respondentów jest również przeciwnych manifestowaniu stylu życia przez osoby homoseksualne.

Widzimy więc, iż po krótkim okresie wzrostu akceptacji wobec mniejszości seksualnych nastąpił wyraźny regres. Co ciekawe, sami Polacy postrzegają się jako społeczeństwo mało tolerancyjne – zdaniem 66% ankietowanych homoseksualiści w naszym kraju spotykają się z wrogą postawą. Co czwarty respondent sądzi, iż społeczeństwo jest w tej kwestii obojętne, a jedynie 1% badanych dostrzega życzliwe nastawienie. Jedyną grupą, w której akceptacja dla osób homoseksualnych rośnie, są ludzie młodzi, uczniowie i studenci. Potwierdzają to między innymi badania Krystyny Slany, wedle których 51% studentów określało swój stosunek do związków homoseksualnych jako obojętny, 13% jako pozytywny, 33% zaś jako negatywny (Slany 2002: 241). Przypuszczać więc można, iż sytuacja społeczno-prawna mniejszości homoseksualnych w naszym kraju będzie ulegać stopniowej poprawie.

LITERATURA

- Biedroń R. (2007), *Tęczyowy elementarz, czyli (prawie) wszystko, co chcielibyście wiedzieć o gejach i lesbijkach*, Wyd. Ad Public: Warszawa.
- CBOS (1988), *Opinie o homoseksualizmie. Tolerancja czy potępienie?*, komunikat z badań BDF/411.
- CBOS (1994), *Spółeczna akceptacja homoseksualizmu*, komunikat z badań 1236/94.
- CBOS (2002), *Konkubinat par heteroseksualnych i homoseksualnych*, komunikat z badań BS/49/2002.
- CBOS (2005), *Akceptacja praw dla gejów i lesbijek i społeczny dystans wobec nich*, komunikat z badań BS/127/2005.
- CBOS (2008), *Prawa gejów i lesbijek*, komunikat z badań BS/88/2008.
- Homofobia po polsku* (2004), Z. Sypniewski, B. Warkocki (red.), Wyd. W.A.B.: Warszawa.
- Kasprzak T. (2003), *Zbrodnie nienawiści*, Niebieska Linia, nr 6.
- Krzywicka I. (1995), *Wyznania gorszytelki*, Wyd. Czytelnik: Warszawa.
- Nowacka M. (2004), *Sytuacja prawna osób homoseksualnych a regulacja związków partnerskich na tle prawnoporównawczym*, Wyd. Adam Marszałek: Toruń.
- Slany K. (2002), *Alternatywne formy życia małżeńsko-rodzinnego w ponowoczesnym świecie*, Wyd. WAM PAN: Kraków.
- Szukalski P. (2005), *Zachowania homoseksualne i postawy wobec homoseksualizmu. Analiza porównawcza Polski i krajów wysoko rozwiniętych*. [W:] K. Slany, B. Kowalska, M. Śmietana (red.), *Homoseksualizm, perspektywa interdyscyplinarna*, Wyd. Nomos: Kraków.
- Więch A.S. (2005), *Różowy odcień PRL-u. Zarys badań nad mniejszościami seksualnymi*. [W:] K. Slany, B. Kowalska, M. Śmietana (red.), *Homoseksualizm, perspektywa interdyscyplinarna*, Wyd. Nomos: Kraków.

CZĘŚĆ VII

Reprezentacje nierówności społecznych

Nierówności społeczne a media, czyli Meksykanin w Hollywood

Świadomość roli mass mediów jako istotnego składnika życia społecznego istnieje od dawna i to nie tylko wśród socjologów. Z kolei kwestia nierówności społecznych prowokuje pewne pytania czy wątpliwości – zarówno jeśli chodzi o praktyczny wymiar zjawiska, jak i w kontekście jego analizy od strony teoretycznej oraz metodologicznej – które nie zawsze pozostają rozstrzygnięte w sposób satysfakcjonujący. Mając na uwadze to dosyć oczywiste stwierdzenie, w artykule chcielibyśmy poruszyć kwestię nierówności ujmowanych po trosze *au rebours*, to znaczy w zwierciadle mediów. Chodzi o takie spojrzenie na przekazywane w mediach treści, które zwraca uwagę przede wszystkim na kontekst etniczny czy rasowy – na charakterystykę jakościową oraz ilościową reprezentacji medialnych w programach telewizyjnych. W ten sposób możliwa byłaby analiza nierówności niejako „obecnych” w przekazach medialnych. Warto przy tym dodać, że ideologiczne aspekty funkcjonowania mediów interesują nas jednak tylko o tyle, o ile dotyczą właśnie kwestii nierówności¹. Skoncentrowaliśmy się przede wszystkim na nierównościach o podłożu rasowym i etnicznym, narodowym, a za główny przedmiot rozważań obraliśmy telewizję oraz, w mniejszym stopniu, kino. Postawiliśmy sobie pytania: Czy nierówności oparte na wspomnianych czynnikach (kolor skóry, pochodzenie, język *etc.*) obecne są również w mediach? Jeśli tak, to: Czy stanowią odzwierciedlenie rzeczywistych trendów i nierówności? Czy prawdziwe dysproporcje mogą być zatem przenoszone na ekran? Jaką rolę mogą pełnić media w walce z uprzedzeniami oraz stereotypami o podłożu rasowym i etnicznym?

O ile temat nierówności społecznych w polskiej literaturze socjologicznej poruszano bardzo często, o tyle rola mediów masowych bywa w tym kontekście rzadko przywoływana. Z zupełnie odmienną sytuacją mamy do czynienia w przypadku literatury zachodniej, zwłaszcza amerykańskiej. Próbując odpowiedzieć na posta-

¹ Nie koncentrujemy się zatem na mediach *per se* lub na ich społecznej funkcji i kwestiach podejmowanych w nurcie krytycznej analizy mediów czy, szerzej, kultury masowej (np. szkoła frankfurcka i jej kontynuatorzy).

wione pytania, odnosimy się zatem do społecznych reprezentacji obecnych właśnie w mediach amerykańskich. Zwróciliśmy na nie uwagę z jednej strony z racji szczególnego zróżnicowania etnicznego i rasowego tegoż społeczeństwa, z drugiej natomiast z powodu dużej roli, jaką media amerykańskie odgrywają w kształtowaniu nowych trendów medialnych na świecie. Zainteresowanie badaniami nad specyfiką społeczeństwa amerykańskiego, będącego konglomeratem wielu ras i narodowości, przy równoczesnym dynamicznym rozwoju studiów nad mediami w Stanach Zjednoczonych (gdy w Polsce socjologiczna analiza telewizji jest cały czas dziedziną uważaną za nieco wstydliwą lub nawet niewartą zainteresowania naukowców – por. Godzic 1999: 13), zaowocowało próbami powiązania kwestii mediów i nierówności. Spróbujemy zatem podejść do niej w podobny sposób, przywołując najpierw dane na temat mniejszości rasowych i etnicznych, pochodzące z amerykańskich spisów ludności, następnie zaś zwięźle omawiając hipotezy dotyczące możliwego wpływu mediów, by wreszcie użyć tych informacji do syntetycznej analizy zagadnienia obecności mniejszości rasowych i etnicznych, w amerykańskiej telewizji i kinie. Zastanowimy się również nad potencjalnymi kierunkami dalszych badań w tym zakresie, również w kontekście polskiej socjologii mediów czy – szerzej – kultury popularnej.

W Stanach Zjednoczonych „tradycyjną” największą mniejszością rasową byli przez długi czas Afroamerykanie². Niemniej jednak można zaobserwować istotne zmiany w strukturze rasowej i etnicznej społeczeństwa amerykańskiego. Aktualnie największą z mniejszości jest zbiorowość opisywana jako *Hispanics (Latinos)*, czyli osoby o pochodzeniu latynoamerykańskim. Abstrahując od interesujących kwestii związanych ze wzajemnymi relacjami pomiędzy tymi zbiorowościami, warto zwrócić uwagę na fakt nowego definiowania grupy mniejszościowej, która w tym przypadku opiera się już nie głównie na zróżnicowaniu rasowym, ale także (albo przede wszystkim) etnicznym. *Hispanics* to zatem nowa kategoria łącząca elementy etniczne i rasowe (Gibson, Kay 2002).

Według spisu powszechnego z 2005 r. ludność pochodzenia latynoamerykańskiego stanowi 14% populacji Stanów Zjednoczonych – wobec 13% Afroamerykanów. Znaczna część tej zbiorowości to imigranci z Meksyku lub osoby pochodzenia meksykańskiego. Większość prognoz wskazuje na znaczący wzrost: w 2050 r. wspomniana mniejszość ma stanowić już blisko 30% ludności kraju (por. Passel, Cohn 2008: 7). Związane jest to z procesami migracyjnymi (przede wszystkim imigracją) oraz demograficznymi (wysoki współczynnik płodności). Jednak już teraz w stanach graniczących z Meksykiem, na tak zwanym Południowym Zachodzie, co trzeci mieszkańców to *Hispanic*. Kolejna zbiorowość, ludność pochodzenia azjatyckiego, stanowi aktualnie około 5% populacji.

Społeczne konsekwencje tego zjawiska są odrębnym, bardzo rozległym i dosyć skomplikowanym zagadnieniem poruszonym nie tylko na gruncie socjologii.

² Kategoria *Black or African American* w spisie powszechnym *American Community Survey*.

Osobnym przedmiotem analizy zdaje się być wymiar polityczny opisywanego zjawiska, związany z jednej strony z kwestią reprezentacji politycznej, z drugiej natomiast z problemami administracyjno-prawnymi wynikającymi z dużego odsetka osób przebywających w USA nielegalnie. Wspomniane kwestie etniczne i rasowe wciąż budzą emocje w amerykańskim społeczeństwie, także wśród niektórych badaczy. Dobrym przykładem jest debata, którą zainicjowała, wydana również w Polsce, książka Samuela Huntingtona (2007). Dotyczyła ona roli współczesnej imigracji amerykańskiej oraz kwestii istnienia narodu amerykańskiego utożsamianego przez autora ze swoistym *Credo* oraz rdzeniem określanym poprzez skrót WASP, czyli White Anglo-Saxon Protestant. Warto dodać, że wcześniej wielokrotnie zdarzały się znaczące napływy migracyjne, a USA to kraj, w którego historię niejako wpisani są przybysze. Jednakże tendencje, na które zwraca się ostatnio coraz większą uwagę, stanowią istotne tło dla naszych rozważań: nowa mniejszość, oparta przede wszystkim na nie tak łatwo asymilującej się zbiorowości imigrantów.

Przyjrzyjmy się teraz teoriom, które mogą być przydatne do analizy nierówności reprezentacji medialnych i niektórych konsekwencji społecznych tego zjawiska. Przekonanie o znaczącej roli mediów we współczesnym świecie znajduje wyraz w licznych teoriach podkreślających wpływ mediów na życie społeczne. Za Thompsonem (2001: 225) mówi się o: rosnącej roli doświadczenia zapośredniczonego/zmedializowanego w życiu jednostek, podkreśla się wagę mediów w dostarczaniu informacji na kluczowe tematy (hipoteza zależności medialnej), akcentuje się rolę mediów w stymulowaniu nastrojów społecznych, kształtowaniu opinii (teoria spirali milczenia – por. Noelle-Neumann 2004), umacnianiu i narzucaniu wizji świata (teoria kultury rozwijana m.in. przez Gerbnera) czy kreowaniu hierarchii istotności wydarzeń i problemów (hipoteza porządku dziennego). Przywołane teorie opisują różnorakie sfery oddziaływania mediów, w mniej lub bardziej wyraźny sposób odnosząc się również do kwestii nierówności. Jak postaramy się pokazać, media (a w szczególności telewizja) mogą być czynnikiem sprzyjającym umacnianiu nierówności, ale także jednym z istotnych narzędzi walki z nimi.

Szczególnie ciekawe w tym kontekście wydało nam się odwołanie do trzech teorii mediów pokazujących trzy różne sposoby, w jakie media mogą być związane z nierównościami społecznymi. Rozważając rolę mediów w minimalizowaniu dysproporcji dotyczących zasobów informacyjnych, warto przywołać **hipotezę różnic wiedzy** (*knowledge gap*). Wyróżnia ona dwa rodzaje *luk informacji i wiedzy*: zamknięte (dotyczące spraw stosunkowo prostych, np. cen, mody, zdrowej żywności itp.) i otwarte (dotyczące kwestii poważniejszych, np. zagadnień politycznych i ekonomicznych). Z przeprowadzonych badań wynika, że media mogą pełnić kluczową rolę, wyrównując nierówności informacyjne z pierwszej sfery. Z drugiej strony jednak prasa i specjalistyczne telewizyjne kanały informacyjne prowadzą do narastania dysproporcji w zasobach wiedzy na bardziej skomplikowane tematy (por. Mrozowski 2001: 385).

Z kolei **teoria modelowania społecznego** stała się podstawą teoretyczną dla praktycznej strategii wyrównywania nierówności za pomocą *edutainment* (edukacja-rozrywki). Uważa się, że bohater telewizyjny może stać się modelem do naśladowania dla widzów. Zachowania takiej fikcyjnej postaci – propagujące określone postawy czy poglądy – mogą zatem modyfikować postawy telewidzów, zadawać kłam stereotypom, a tym samym zwalczać nierówności. Potencjał tego typu oddziaływania jako jeden z pierwszych dostrzegł Meksykanin Miguel Sabido (Nowicki 2006: 314–321). Już w roku 1975 wyprodukował pierwszą telenowelę *pro desarrollo* (dla postępu), wspierającą akcję alfabetyzacji dorosłych. Postacie skonstruowano w ten sposób, by widownia identyfikowała się z bohaterami, którzy na początku byli niezdecydowani, czy podjąć naukę, ale w toku akcji zmieniali zdanie. W rezultacie na kursy zgłosiło się o 63% więcej chętnych niż w poprzednim roku, a po materiały do nauki tylko jednego dnia przyszło aż 250 tys. osób. Celem kolejnych produkcji Sabido było między innymi upowszechnianie planowania rodziny i propagowanie antykoncepcji oraz wywołanie dyskusji na temat statusu społecznego kobiet w Meksyku. *Metoda Sabido* – jak zaczęto odtąd mówić o rozrywce przynoszącej społeczne korzyści – okazała się skutecznym środkiem walki z nierównościami społecznymi i biedą. Z drugiej jednak strony, badania wielu naukowców i agencji badawczych zajmujących się mediami pokazują, że jednym z głównych czynników, które decydują o tym, czy widz będzie się identyfikował z daną postacią i postrzegał ją jako podobną do siebie – jest jej rasa (por. Mastro, Stern 2003: 639). Musimy zatem pamiętać, że obecność wyłącznie stereotypowych lub negatywnych bohaterów reprezentujących mniejszości może powodować obniżenie samooceny u tego typu widzów, a nawet problemy z tożsamością (por. Schoepflin 2002: 38).

Teoria oczekiwań społecznych, do której w największej mierze odnosić się będziemy w dalszej części naszego artykułu, podkreśla, że widzowie za pośrednictwem mediów stykają się z wieloma grupami, z którymi nie mieli do czynienia w rzeczywistości. Prezentowane portrety tych zbiorowości prowadzą do uczenia się określonych wzorów postępowania wobec nich i formułowania oczekiwań, które stają się regulatorami działania w momencie realnego kontaktu. Można zatem zakładać, że pozytywne przedstawianie grup nieuprzywilejowanych (np. mniejszości rasowych) będzie prowadzić do „zasypywania” nierówności, podczas gdy negatywne wizerunki będą jednym z czynników pogłębiających dotychczasowe dysproporcje i przyczyniających się do utwierdzenia negatywnych stereotypów. Należy w tym miejscu zaznaczyć pewne istotne ograniczenie roli mediów spowodowane ich heterogenicznością. Ponieważ oczekiwania widzów krystalizują się tym silniej, im bardziej spójny jest wizerunek danej grupy społecznej prezentowany przez media, trudno jest zwalczać stereotypy za pomocą pojedynczych pozytywnych reprezentacji medialnych danego środowiska (widz cały czas jest wystawiony na inne bardziej stereotypowe przedstawienia). W praktyce – niestety – znacznie

częstsza bywa sytuacja odwrotna, gdy różne przekazy przekonują odbiorcę, że stereotypowe postrzeganie danej grupy jest zgodne z rzeczywistością, bo jest powszechne w mediach.

Po nakreśleniu ogólnych teorii dotyczących mediów, spróbujmy rozważyć konkretne przypadki nierówności, mianowicie obecność i sposób prezentowania Afroamerykanów oraz Latynosów w mediach amerykańskich. Celem tej analizy będzie wychwycenie niektórych podobieństw między reprezentacjami medialnymi obydwu mniejszości oraz, o ile to będzie możliwe, zwrócenie uwagi na pewne prawidłowości i fazy rozwoju obecności mniejszości w mediach.

Próbując prześledzić historię przedstawień Afroamerykanów w mediach amerykańskich, można zauważyć, że początkowo mniejszość ta była niemal nieobecna, ewentualnie pojawiała się w stereotypowych rolach. Czarnoskóre kobiety prezentowano głównie jako grube i władcze „Mummy” (np. „Przeminęło z wiatrem”), ewentualnie agresywne i wygadane „Angry Black Woman”, goszczące głównie w komediach sytuacyjnych. Jako uzasadnienie dla kontaktów białych mężczyzn z czarnymi kobietami stworzono również medialny wizerunek uwodzicielskiej i wyjątkowo atrakcyjnej Afroamerykanki. Z kolei stereotypową rolę, w której obsadzano czarnoskórych mężczyzn, był Sambo – bohater wesoły, dziecinny i umyślowo niezdolny do tego, by zrozumieć warunki, w których się znajduje. Sytuacja zmieniła się nieco pod koniec lat 60. XX w. W obliczu narastających niepokojów społecznych prezydent Lyndon Johnson powołał komisję (National Advisory Commission on Civil Disorders) do zbadania przyczyn zaistniałej sytuacji i przygotowania rekomendacji dotyczących sposobów jej rozwiązania. Komisja Kerner’a w swym raporcie wielokrotnie krytykowała negatywną rolę mediów przedstawiających nieadekwatny do rzeczywistości obraz Afroamerykanów oraz zalecała większy wpływ mniejszości na produkowane treści. W rezultacie udział czarnoskórych bohaterów w latach 70. wzrósł do około 10% wszystkich pojawiających się postaci (co oddawało udział czarnoskórej mniejszości w całej populacji amerykańskiej tamtych czasów). Z badań Greenberga i Atkina, analiza wszystkich seriali z lat 1975–1978, wynika jednak, że telewizja wytworzyła specyficzne „getto” – większość czarnoskórych bohaterów pojawiała się w zaledwie kilku serialach, a w połowie seriali nie pojawił się ani jeden Afroamerykanin (Greenberg, Atkin 1978). Co więcej, przedstawiano głównie postaci młode, przede wszystkim w środowisku domowym – co nadal wykrzywiało obraz tej mniejszości, choć niewątpliwie w mniej krzywdzący niż w latach 50. czy 60. sposób. W dzisiejszych czasach stare stereotypy i sposoby przedstawiania Afroamerykanów – zwłaszcza Sambo – (por. Jabbara 2001) nadal są obecne w świadomości społeczeństwa amerykańskiego i w kulturze popularnej. Taka „sztywność” i trudności z całkowitym „wymazaniem” stereotypu z umysłów ludzi to cechy charakterystyczne tego zjawiska społecznego.

Innym przykładem obrazującym ów mechanizm może być treść telewizyjnych programów informacyjnych. Przeprowadzone analizy wskazują wyraźnie

na nieadekwatność w przedstawianiu osób czarnoskórych: tak jako sprawców przestępstw (są pokazywani w tym kontekście częściej niż ma to miejsce w rzeczywistości), jak i ofiar tychże przestępstw (rzadziej niż w rzeczywistości). W przypadku białych owa asymetryczność jest odwrotna (Harrison, Reynolds-Dobbs, Thomas 2008: 50-51; por. także Entman 1992). Wskazuje się również na prezentowanie złego zachowania czarnoskórej młodzieży jako zjawiska w pewnym sensie normalnego – inaczej niż w przypadku białej młodzieży (Bonilla-Silva 2006: 99). Sytuacja ta sprzyja więc patologizacji wizerunku pewnych mniejszości rasowych czy etnicznych. Należy zwrócić uwagę, że procesy te są też udziałem zbiorowości latynoskiej.

Z drugiej strony trzeba odnotować fakt częstszego pojawiania się na wizji prezynterów czy dziennikarzy wywodzących się z grup mniejszościowych. Kwestią otwartą wydaje się pozostawać pytanie, na ile jest to efekt politycznej poprawności, na ile natomiast zmiana wynikająca z rzeczywistych uwarunkowań rozumianych jako uwzględnianie potrzeb widzów oraz interesów nadawców – poszczególnych redakcji czy właścicieli stacji telewizyjnych. Warto zauważyć, że również w tym przypadku oddzielenie przyczyn od skutków czy wyartykułowanie czynników decydujących zdaje się być zadaniem stosunkowo skomplikowanym.

Wyduje się jednak, że w sferze reprezentacji medialnych zmiana pomiędzy dawnymi a obecnymi przedstawieniami czarnoskórej mniejszości jest ogromna – obecnie Afroamerykanie pokazywani są w różnorodnych, coraz mniej stereotypowych rolach i sytuacjach życiowych. Jednym z dowodów może stać się badanie reklam przeprowadzone w 2001 r. przez Mastro i Stern (2003). W wyniku analizy 2880 reklam emitowanych w ciągu tygodnia w najlepszym czasie antenowym stwierdzono, że udział Afroamerykanów jest coraz bardziej proporcjonalny w stosunku do ich liczby i ról pełnionych w społeczeństwie (jedyną pozostałością po stereotypach okazało się częstsze niż w przypadku innych ras prezentowanie czarnoskórych kobiet jako nieco bardziej nieuprzejmych, ślad stereotypu „Angry Black Woman”).

Warto wspomnieć o jeszcze jednej wewnętrznej osi podziału w ramach tej kategorii. Otóż, Afroamerykanki o jaśniejszym odcieniu skóry uważane są nie tylko za bardziej atrakcyjne, ale również inteligentniejsze. Z kolei u czarnoskórych mężczyzn ciemniejszy odcień skóry również kojarzony jest bardziej negatywnie – z przemocą oraz przestępczością. Oznacza to, że osoby o ciemniejszym odcieniu skóry łatwiej przywołują skojarzenia ze stereotypowym Afroamerykaninem (Harrison, Reynolds-Dobbs, Thomas 2008: 50-53). Wskazywać to może nie tylko na złożoność opisywanej problematyki, ale również na jej wielowymiarowość, która miałaby wyrażać się w liczbie potencjalnych linii podziału. Wyznaczałyby one – już nie pomiędzy poszczególnymi mniejszościami etnicznymi czy rasowymi, ale w ich ramach – kolejne zbiorowości niedoreprezentowane tak w sensie ilościowym, jak i jakościowym. Odnosząc się do wspomnianych badań, bardziej dyskryminowane

(w przyjętym przez nas ujęciu reprezentacji medialnych) byłyby osoby płci żeńskiej o najciemniejszym odcieniu skóry³.

Kwestia obecności mniejszości latynoamerykańskiej w mediach również, podobnie jak w przypadku Afroamerykanów, związana jest z pewnymi nierównościami. Dotyczą one tak sposobu, jak i liczby przedstawień medialnych tej zbiorowości, które niemal zawsze były nieadekwatne do skali ich obecności w społeczeństwie. Mimo stosunkowo znaczącego udziału w populacji już w latach 60., właściwie aż do lat 80., byli oni praktycznie niewidoczni w telewizji. Pojawiały się wprawdzie sporadycznie postaci reprezentujące tę mniejszość, jednak były to wciąż tylko wyjątki – mimo zmian zainicjowanych przez działalność komisji Kenera oraz rozpoczęcia emisji seriali ze stałymi bohaterami o zróżnicowanym etnicznie pochodzeniu (Jenrette, McIntosh, Winterberger 1999: 37-38). Przez dwa lata (1968–1970) nadawano również finansowany ze środków Fundacji Forda serial hiszpańskojęzyczny „Canción de la Raza”. Jednak oprócz tych nielicznych produkcji Latynosi obecni na ekranach telewizorów lub kin najczęściej prezentowani byli w kilku stereotypowych rolach: latynoskiego kochanka lub kochanki („Latin lover”) bądź śmiesznego pomagiera, ewentualnie bandyty.

Interesujący jest fakt, że zanim poprawił się sposób prezentacji Latynosów w mediach, na przełomie lat 70. i 80., uregulowano kwestię ich obecności w radach nadzorczych oraz kierownictwach stacji telewizyjnych. Ich obecność miała ułatwiać odnowienie koncesji⁴. W tej sytuacji ostatnie dwie dekady XX w. charakteryzują się powolnym wzrostem reprezentacji tejże zbiorowości. Niemniej jednak sam charakter ich obecności na ekranie zmienił się niewiele: były to najczęściej postacie latynoskiego oszusta, gliny lub śmieszka (*crooks, cops, or comics*), o czym świadczą, między innymi, badania Ramirez-Berga czy Greenberga i innych, przytaczane przez Mastro i Robinson (2000: 4). Pewien przełom, pod względem liczby przedstawień, stanowiła opera mydlana „Santa Barbara”, jednak latynoamerykańska rodzina w nim przedstawiona również wpisywała się w powyższe stereotypy. W latach 90. ubiegłego wieku odnotowano nawet spadek liczby reprezentacji Latynosów na rzecz Afroamerykanów.

Warto też wspomnieć o kontekście, w jakim są przedstawiani Latynosi w mediach, gdyż może on wpływać na odbiór tej mniejszości przez widzów. Według wyników badań Mastro i Greenberga tematem rozmów latynoskich postaci w mediach w połowie lat 90. były najczęściej przestępstwa i przemoc (temat 30% dialogów), podczas gdy wśród bohaterów reprezentujących białą większość były to interesy i sprawy zawodowe (29%), a w przypadku Afroamerykanów interesy, związki oraz czas wolny (każdy z tematów po 17%) (za: Mastro, Robinson 2000). Ten z pozoru

³ Podział ten jest oczywiście związany z innymi „tradycyjnymi” osiami podziału społeczeństw na zbiorowości mniej lub bardziej dyskryminowane.

⁴ Na temat problemu dostępu do mediów w kontekście między innymi walki o polityczną tożsamość i ruchu *Chicano* w USA patrz: Noriega (2000: 122).

nieistotny fakt nabiera znaczenia, gdy weźmiemy pod uwagę również ilościowy aspekt tych reprezentacji – aż do lat 80. Latynosi byli praktycznie niewidoczni, by później, pod koniec lat 90., stanowić około 3% reprezentacji medialnych (por. Mastro, Robinson 2000). Jeśli chodzi o najlepszy czas antenowy (*prime-time*), to z kompleksowych badań przeprowadzonych w 2004 r. na Uniwersytecie Kalifornijskim w Los Angeles wynika, że blisko 40% seriali nadawanych w tych godzinach ma tylko bohaterów należących do białej większości. Latynosi stanowią natomiast około 4% wszystkich pojawiających się na ekranie postaci (Hoffman, Noriega 2004). Wszystko to powoduje pewną niemożność przedstawienia wewnętrznej różnorodności charakteryzującej wspomnianą mniejszość oraz może wprowadzać w błąd co do rzeczywistej struktury etnicznej czy rasowej społeczeństwa amerykańskiego⁵.

Postępująca liberalizacja mediów powoduje, że obecnie nie tylko presja państwa, ale również reklamodawcy są bodźcem zdolnym do tego, by zapewnić lepszą (pod względem liczby i sposobu przedstawiania) reprezentację mniejszości w mediach. Dane amerykańskiego Departamentu Handlu z 2000 r. pokazują, że wydatki mniejszości rasowych oraz etnicznych w Stanach Zjednoczonych stanowią 20% wydatków konsumenckich całego społeczeństwa i szybko rosną. Można się zatem spodziewać, że firmy będą coraz bardziej zainteresowane tworzeniem produkcji, które zyskają sporą widownię wśród mniejszości, a same będą coraz częściej adresować do nich swoje reklamy. Przywołana wcześniej analiza reklam, autorstwa Mastro i Stern (2003), pokazuje jednak, że o ile Afroamerykanie są obecnie przedstawiani w sposób względnie adekwatny do rzeczywistości (12,4% prezentowanych postaci, pokazywani w różnorodnych kontekstach), o tyle wizerunek Latynosów jest karykaturalnie wykrzywiony, a ich liczba stanowi niedoreprezentowaną (stanowili oni zaledwie 1% wszystkich prezentowanych w reklamach postaci). Reklamy przedstawiały Latynosów jako osoby młode, bardzo atrakcyjne, mówiące z silnym akcentem, wyzywająco ubrane, często w kontekście seksualnym. Co ciekawe, wydaje się, że mimo niewidzialności samych Latynosów lub ich karykaturalnych przedstawień – w reklamach często wykorzystuje się elementy kultury latynoskiej (np. muzykę latynoską) – nadaje się im pozytywny wymiar. Warto być może postawić pytanie, czy jeśli meksykańskimi *tacos* w reklamach amerykańskiej sieci restauracji zajądają się przedstawiciele białej większości (do której reklama ta zdaje się być przede wszystkim skierowana), to czy jest to już przykład selektywnego przyswajania przez kulturę masową elementów nowych, bez uwzględniania pierwotnych nosicieli czy wytwórców tejsze? Wprawdzie postawienie tak sformułowanego pytania oraz krytyka takiego stanu rzeczy mogą się wydać nie do końca uprawnione, to jednak należy zwrócić uwagę, że to oraz inne podobne zjawiska

⁵ Warto jeszcze wspomnieć o zróżnicowaniu regionalnym owej struktury, co z kolei może wpływać na percepcję tych medialnych reprezentacji jako mniej lub bardziej odpowiadających rzeczywistości.

mogą stanowić, w mniejszym lub większym stopniu, jeden z elementów współtworzących wizerunek medialny danej zbiorowości; oczywiście w takim stopniu, w jakim będziemy jeszcze uważali owe zjawiska za typowe czy chociaż powiązane z daną mniejszością etniczną.

W tym kontekście ów ekonomiczny wymiar reprezentacji medialnych poszczególnych mniejszości dotyczyłby szczególnie dwóch aspektów: z jednej strony chodziłoby o zachęcenie tychże zbiorowości do szeroko rozumianej konsumpcji (mniejszość jako „pełnoprawny” klient czy użytkownik). Należy także tutaj uwzględnić potencjał mediów „etnicznych” czy „rasowych”, skierowanych tylko do danej mniejszości, takich jak na przykład kanał telewizji kablowej BET (Black Entertainment Television). Z strony drugiej natomiast byłoby to wykorzystanie w promocji i reklamie pewnych nośnych marketingowo elementów związanych z kulturą czy wizerunkiem (często stereotypowym) owych mniejszości.

Rezultatem oddziaływania rynku na reprezentacje medialne mniejszości jest również rozwój kanałów telewizji kablowej. Jedną ze stacji, która znakomicie wychwyciła potencjał *Hispanics*, a także mniejszości seksualnych, był amerykański kanał Showtime (por. Wible 2004). Wykorzystując brak zainteresowania mniejszościami przez medialnych gigantów, kanał ten wyemitował między innymi takie seriale, jak kierowany do Latynosów „Resurrection Boulevard”, w którym *Hispanics* zarówno produkują, jak i grają główne role, ale także adresowane do homoseksualistów „Queer as folk” i „The L word”. Co jeszcze raz warto podkreślić, seriale te emitowano bynajmniej nie z powodów ideologicznych, ale w wyniku szukania niszy na rynku, co akcentuje wypowiedź dyrektora programowego tej telewizji, Jerry Offsaya: „Nie uważam, żeby była to jakaś zaplanowana akcja społeczna. Zawsze próbujemy znaleźć takie show, postaci i światy, które nie były jeszcze przedstawiane w sieciach telewizyjnych” (Wible 2004: 50). Wydaje się, że sukces tego typu produkcji i przyciąganie reklamodawców pociągnie za sobą dalsze zmiany w sposobach, w jaki prezentowani są Latynosi (i być może inne mniejszości) także przez inne media. Z drugiej jednak strony należy pamiętać, że rynek – by zapewnić sobie możliwie duże audytorium – wymusza pewnego rodzaju uogólnienia, które w przypadku mniejszości etnicznych prowadzą do swoistej „panetniczności” (prezentuje się ogólnie bohaterów hiszpańskojęzycznych, a nie konkretnie Portorykańczyków czy Meksykanów). Musimy być również świadomi, że rynek może doprowadzić do bardziej adekwatnego sposobu prezentacji medialnych jedynie tych mniejszości, które mają odpowiedni potencjał (są wystarczająco duże lub dostatecznie zamożne, co mogłoby tłumaczyć, dlaczego Indianie nadal są pomijani w amerykańskich produkcjach). Jak podsumowuje tę sytuację Henry Jenkins (2007: 64):

Utowarowienie rozszerza kulturową widoczność grupy. Społeczności, które nie mają rozpoznanej wartości ekonomicznej są ignorowane. To sprawia, że utowarowienie jest także formą wyzysku. [...] Sprawa jest niejednoznaczna, bo każdy chce być reprezentowany, ale nikt nie chce być wyzyskiwany.

Analiza relacji zachodzących między nierównościami społecznymi a mediami wymaga nie tylko prześledzenia historii reprezentacji medialnych wybranych mniejszości, ale również (w przypadku naszego artykułu jedynie dość pobieżnego) omówienia oddziaływania mediów na życie mniejszości w sposób sugerowany przez teorie mediów przytaczane na początku pracy. Wyniki badań Greenberga i Atkina z 1978 r. pokazały ogromny przyrost wiedzy wśród dzieci z rodzin nieuprzywilejowanych oglądających „Ulicę sezamkową” (por. Greenberg, Atkin 1978: 18). Dzieci czarnoskóre znacznie częściej deklarowały, że dowiadują się, czym zajmują się i jakie cechy posiadają policjanci, lekarze, pielęgniarki, sekretarki itd. (39% białych dzieci i 52% czarnoskórych). Z drugiej jednak strony, gdy wszystkie badane dzieci równie intensywnie oglądały „Ulicę sezamkową”, dzieci z rodzin uprzywilejowanych przyswajały więcej informacji i w rezultacie luka informacyjna powiększała się.

Z kolei w badaniach Brodie i innych, przytaczanych przez Wilkin i Ball-Rokeach (2006: 305), wskazano, że opisywane mniejszości mają poczucie, iż media nie poruszają istotnych dla nich tematów dotyczących zdrowia. Jednocześnie autorki zwracają uwagę, że niższa pozycja społeczno-ekonomiczna członków tychże zbiorowości nie sprzyja rozpowszechnianiu informacji na temat możliwości zarażenia się wirusem HIV. Powyższe badania potwierdzają zatem założenia **teorii różnic wiedzy** i zdolność mediów tak do niwelowania, jak i pogłębiania nierówności.

Greenberg i Atkin (1978: 19) potwierdzają również, że w przypadku nierówności rasowych zastosowanie znajduje **teoria społecznego uczenia się**. Ma ona jednak ograniczone znaczenie. Ze względu na proces negocjowania odbioru (podkreślany m.in. przez model kodowania i dekodowania Stuarta Halla), modelowanie prowadzące do zwalczania stereotypów ma miejsce przede wszystkim, gdy jednostka wykazywała wcześniej tendencję do większej tolerancji. Ludzie o silnych uprzedzeniach rasowych interpretowali tekst medialny w sposób przeciwny do zamierzonego przez nadawców, tak by nie dopuścić do dysonansu z wyznawanymi poglądami. Zjawisko negocjowania odbioru w pewnej mierze tłumaczy, dlaczego adekwatne do rzeczywistości przedstawianie mniejszości w mediach nie odnosi natychmiastowego rezultatu, a stereotypy jeszcze długo utrzymują się w świadomości społecznej.

W 1972 r. Greenberg przeprowadził również badania, które potwierdzają założenia **teorii oczekiwań społecznych** (por. Greenberg, Atkin 1978: 21). Białe dzieci pytane, skąd czerpią informacje na temat tego, jak wyglądają, ubierają się, zachowują Afroamerykanie, odpowiadały, że z telewizji – zwłaszcza jeżeli nie miały na co dzień kontaktu z osobami czarnoskórymi (wówczas 2/3 badanych wskazywało na TV). Skoro obraz określonej zbiorowości czy grupy społecznej wytwarza się często na podstawie obrazu medialnego, a ten – jak staraliśmy się przedstawić – na początku jest zwykle bardzo krzywdzący wobec mniejszości, powstałe dawniej stereotypy nie tak łatwo wymazać i są one wciąż dość silnie zakorzenione w powszechnej świadomości. I nawet jeśli problem stereotypowego przedstawiania poszczególnych zbiorowości stopniowo się zmniejsza, to wciąż aktualna pozostaje kwestia ich ade-

kwatności wobec rzeczywistości (por. np. Cumberbatch 2003: 233). Tym bardziej warto jeszcze raz podkreślić rolę wizerunków medialnych w zakresie niwelowania lub pogłębiania nierówności.

Inną istotną funkcją owych reprezentacji jest wpływ, jaki mogą wywierać na procesy kształtowania się indywidualnych i zbiorowych (czyli społeczno-kulturowych) tożsamości. Według Littlefield (2008: 678) miałby on wynikać z percepcji medialnych reprezentacji przez owe mniejszości, a także z przekonania o tym, w jaki sposób owe reprezentacje są odbierane przez innych. Autorka posługuje się przykładem Afroamerykanek, które wciąż nierzadko przedstawiane są jako obiekty seksualne. Z kolei Davis i Gandy (1999: 375) zwracają uwagę na problem internalizowania jednostronnych i negatywnych obrazów Afroamerykanów przez członków tej mniejszości, szczególnie przez dzieci i młodzież, co przyczynia się do ich niskiej samooceny⁶.

Niedoreprezentowanie pewnej zbiorowości w głównym dyskursie medialnym może skutkować z jednej strony podkreśleniem znaczenia elementów mogących konstruować daną tożsamość, z drugiej strony natomiast wpływać na izolowanie się zbiorowości i korzystanie z „własnych” środków przekazu, takich jak hiszpańskojęzyczne stacje radiowe czy telewizyjne (por. np. Davis, Gandy 1999)⁷. Nie pozostaje to bez związku z klasycznie ujmowanymi nierównościami choćby ze względu na wytworzenie się niejako odrębnych dyskursów i możliwość jeśli nie pogłębiania, to utrwalania istniejących różnic w ramach całego społeczeństwa (np. kwestia kompetencji językowych czy wiedzy na temat dostępu do świadczeń publicznych).

Interesujące w tym kontekście wydają się badania Jeffresa (2000), w których wskazuje na zależności między budowaniem czy wzmacnianiem tożsamości etnicznej jednostek a częstszym korzystaniem z tak zwanych mediów etnicznych (*ethnic media use*) zamiast mediów dominujących (*mainstream media use*)⁸.

Odwolując się do konkretnego i dobrze opisanego przypadku Afroamerykanów, Latynosów i amerykańskich środków masowego przekazu, staraliśmy się pokazać, że zjawisko nierówności społecznych na różne sposoby łączy się z zagadnieniem mediów. Podsumowując analizę reprezentacji medialnych tych dwóch mniejszości, można wyróżnić swoiste fazy „obecności” mniejszości w mediach (za: Mastro, Robinson 2000):

- 1) niewidoczność,
- 2) ośmieszanie (faza stereotypów),

⁶ Niezwykle interesujące w tym kontekście wydają się być analizy filmów animowanych, w których również pojawiają się problemy etniczności czy rasy – więcej patrz np. Lugo-Lugo, Bloodsworth-Lugo (2008).

⁷ Problem identyfikacji kulturowych w hiszpańskojęzycznych stacjach telewizyjnych w USA w swoim artykule podejmuje na przykład Dávila (2000).

⁸ Badania dotyczyły jednak także innych mediów, nie tylko telewizji.

3) regulacja (coraz mniej ośmieszające i coraz częstsze pokazywanie mniejszości, choć zwykle początkowo towarzyszy temu „gettoizacja” – większość postaci reprezentujących mniejszości pojawia się zaledwie w kilku produkcjach),

4) egalitaryzm (adekwatny w stosunku do rzeczywistości obraz zbiorowości).

Wydaje się, że współczesne wizerunki medialne Afroamerykanów są, z pewnymi wyjątkami, bliskie rzeczywistości, natomiast te dotyczące Latynosów znajdują się dopiero na początkowym etapie fazy trzeciej (por. Hoffman, Noriega 2004). Podobieństwo faz „obecności” mniejszości w mediach może sugerować, że etapy te mogą dotyczyć także mniejszości innych niż etniczne oraz społeczeństw innych niż amerykańskie. Wydaje się, że interesująca byłaby próba przetestowania tego modelu na gruncie polskim, na przykład w odniesieniu do zmian sposobów przedstawiania mniejszości seksualnych w polskich mediach po roku 1989. Porównanie wniosków dotyczących związków między nierównościami a środkami masowego komunikowania w społeczeństwie amerykańskim i polskim wymaga jednak dalszych badań.

Chcielibyśmy także jeszcze raz podkreślić, że choć fazy przedstawiania Afroamerykanów i Latynosów w mediach są bardzo podobne, zmieniają się główne czynniki je wywołujące. Już nie tylko państwo – na przykład poprzez specjalny system przyznawania licencji nadawczym telewizjom czy naciski na polityczną poprawność – ale w coraz większym stopniu również rynek wywołuje ilościową i jakościową zmianę reprezentacji mniejszości w mediach (zmiany te są niejako funkcją ukrytą działania rynku). Rynek oddziałuje zatem w pośredni sposób (poprzez wpływ na media) na społeczne postrzeganie i wyobrażenia na temat mniejszości, ale także – co charakterystyczne – pociąga za sobą pewne uproszczenia. Spowodowane są one tym, że celem staje się dotarcie do określonego audytorium, a nie adekwatność i poprawność reprezentacji medialnych mniejszości. W tej sytuacji, gdy znaczenia nabierają powiązania między polityką, społeczeństwem, przemysłem medialnym i sferą ekonomiczną, podejściem, które najlepiej służyłoby całościowej analizie tego zjawiska, wydaje się być zaproponowane przez Noriegę, a oparte na Foucaulcie, spojrzenie obejmujące wszystkie sfery, określane jako *cultural policy studies* (por. Wible 2004: 34).

Warto również dodać, iż dalecy jesteśmy od stwierdzenia, że kwestia regulacji liczby i jakości reprezentacji medialnych poszczególnych mniejszości powinna zostać w jakiś sposób podporządkowana konkretnemu podmiotowi – czy to państwu, czy szeroko rozumianemu rynkowi. Niemniej jednak istotne jest zwrócenie uwagi na doniosłość mediów, uświadomienie pewnych mechanizmów czy wcześniej niespotykanych trendów, gdyż – jak pokazują liczne teorie (m.in. prezentowana tu szerzej teoria oczekiwań społecznych, teoria różnic wiedzy czy społecznego uczenia się) oraz badania empiryczne – nierówność reprezentacji medialnych ma doniosłe konsekwencje społeczne zarówno dla mniejszości (w tym jej tożsamo-

ści), jak i całego społeczeństwa. Wydaje się więc, że jeśli istnieje w związku z nimi możliwość pogłębienia czy utrwalenia już istniejących nierówności, relacje mediów i nierówności społecznych powinny być żywo dyskutowane.

LITERATURA

- Bonilla-Silva E. (2006), *Racism without Racists. Color-Blind Racism and the Persistence of Racial Inequality in the United States*, Rowman & Littlefield Publishers.
- Cumberbatch G. (2003), *Media and racism*. [W:] E. Cashmore (red.), *Dictionary of Race and Ethnic Relations*, Taylor & Francis e-Library.
- Davis J., Gandy O. (1999), *Racial identity and media orientation: Exploring the nature of constraint*, Journ. of Black Studies, t. 29, nr 3, 367-397.
- Dávila A. (2000), *Mapping Latinidad: Language and Culture in the Spanish TV Battlefield*, Television New Media, 1, 75-94.
- Entman R.M. (1992), *Blacks in the News: Television, Modern Racism and Cultural Change*, Journ. Quarterly, 69(2), 341-361.
- Gibson C., Kay J. (2002), *Historical Census Statistics on Population Totals By Race, 1790 to 1990, and By Hispanic Origin, 1970 to 1990, For The United States, Regions, Divisions, and States*, Working Paper Series No. 56, U.S. Census Bureau, <http://www.census.gov/population/www/documentation/twps0056.html> (data dostępu: 20 V 2007).
- Godzic W. (1999), *Telewizja jako kultura*, Kraków: Wyd. Rabid.
- Greenberg B., Atkin C. (1978), *Learning About Minorities From Television: The Research Agenda*, referat wygłoszony na konferencji „Television and the Socialization of a Minority Child” w Los Angeles, 27–28 kwietnia 1978 r., dostępny poprzez internetowy system ERIC (Educational Resources Information Center), <http://eric.ed.gov/ERICWebPortal/contentdelivery/servlet/ERICServlet?accno=ED166712> (data dostępu: 20 IV 2008).
- Harrison M.S., Reynolds-Dobbs W., Thomas K.M. (2008), *Skin Color Bias in the Workplace: The Media's Role and Implications Toward Preference*. [W:] R.E. Hall (red.), *Racism in the 21st Century: An Empirical Analysis of Skin Color*, Springer, New York, 47-62.
- Hoffman A.R., Noriega C.A. (2004), *Looking for Latino Regulars on Prime-Time Television: the Fall 2004 Season*, UCLA Chicano Studies Research Report, nr 4, 1-25.
- Huntington S. (2007), *Kim jesteśmy?: wyzwania dla amerykańskiej tożsamości narodowej*, Kraków: Wyd. Znak.
- Jabbar N. (2001), *Affirmative Action and the Stigma of Gender and Ethnicity: California in the 1990s*, Journ. of Asian and African Studies, t. 36, nr 3, 253-274.
- Jeffres L.W. (2000), *Ethnicity and ethnic media use: A panel study*, Communication Research, 27, 496-535.
- Jenkins H. (2007), *Kultura konwergencji. Zderzenie starych i nowych mediów*, Warszawa: Wyd. Akad. i Profesjonalne.
- Jenrette J., McIntosh S., Winterberger S. (1999), “Carlotta!” *Changing Images of Hispanic-American Women In Daytime Soap Operas*, Journ. of Popular Culture, 33(2), 37-48.

- Littlefield M.B. (2008), *The Media as a System of Racialization. Exploring Images of African American Women and the New Racism*, American Behavioral Scientist, t. 51, nr 5, 675-685.
- Lugo-Lugo C.R., Bloodsworth-Lugo M.K. (2008), 'Look Out New World, Here We Come?': *Race, Racialization and Sexuality in Four Children's Animated Films by Disney, Pixar, and Dreamworks*, Cultural Studies <=> Critical Methodologies, t. 8, nr 4, 166-178.
- Mastro D., Robinson A. (2000), *Cops and crooks: images of minorities on primetime television*, Journ. of Criminal Justice, t. 28, nr 5, 385-396.
- Mastro D., Stern S. (2003), *Representations of Race in Television Commercials: A Content Analysis of Prime Time Advertising*, Journ. of Broadcasting and Electronic Media, nr 47(4), 638-647.
- Mrozowski M. (2001), *Media masowe. Władza, rozrywka i biznes*, Warszawa: Ofic. Wyd. ASPRA-JR.
- Noelle-Neumann E. (2004), *Spirala milczenia. Opinia publiczna – nasza skóra społeczna*, tłum. J. Gilewicz, Poznań: Wyd. Zysk i Spółka.
- Noriega C.A. (2000), *Beautiful Identities: When History Turns State's Evidence*, Television New Media, 1, 117-124.
- Nowicki P. (2006), *Co to jest telenowela*, Warszawa: Biblioteka Laboratorium Reportażu.
- Passel J.S., Cohn D.V. (2008), *U.S. Population Projections: 2005–2050*, Washington, Pew Research Center, <http://pewhispanic.org/files/reports/85.pdf> (data dostępu: 20 III 2008).
- Schoepflin T. (2002), *R.L. Allen – The Concept of Self A Study of Black Identity and Self-Esteem*, Contemporary Sociology, t. 31, nr 1, 37-38.
- Thompson J.B. (2001), *Media i nowoczesność. Społeczna teoria mediów*, tłum. I. Mielnik, Wrocław: Wyd. Astrum.
- Wible S. (2004), *Media Advocates, Latino Citizens and Niche Cable. The Limits of 'no limits' TV*, Cultural Studies, t. 18, nr 1, 34-66.
- Wilkin H.A., Ball-Rokeach S.J. (2006), *Reaching at risk groups: The importance of health storytelling in Los Angeles Latino media*, Journalism: Theory, Practice, t. 7, nr 3, 299-320.

Spółeczeństwo (nie)równości – wizje ładu społęcznego w polskim dyskursie parlamentarnym

Socjologiczne zainteresowanie nierównościami społęcznymi obejmuje trzy podstawowe typy zagadnień. Po pierwsze, socjolodzy dociekają, jak wygląda struktura społęczna i wedle jakich kryteriów przebiegają zróżnicowania pomiędzy jednostkami. Chcąc odpowiedzieć na to pytania, należy odwołać się do tzw. twardych danych empirycznych, czyli wszelkich raportów prawnych, ekonomicznych, demograficznych itd. Po drugie, socjologia interesuje się tym, jaki jest obraz nierówności społęcznych w świadomości jednostek: kogo uważa się za uprzywilejowanego, kim są przegrani, jakie mechanizmy kształtują zróżnicowania i jak należy się do tegoż faktu odnosić? Po trzecie, w sferze zainteresowań socjologów pozostaje też kwestia, jak zjawiska nierówności lub ich świadomościowy obraz badać.

Analizy stanu świadomości społęcznej nieuchronnie odwołują się do języka, bowiem to w aktach komunikacji językowej jednostki przede wszystkim definiują, uzgadniają i rekonstruują własne stanowiska oraz to, co inni sądzą na dany temat. I właśnie poprzez język, poprzez analizę tego, *co*, *kiedy* i *do kogo* się mówi, badacz jest w stanie odtworzyć pewien obraz zjawisk czy stanów rzeczy, które w świadomości społęcznej funkcjonują. W takim ujęciu niezwykle interesującym jest wskazanie: kto na owo kształtowanie się świadomości społęcznej ma największy wpływ? Na poziomie makro oznacza to skupienie uwagi na elitach symbolicznych – osobach i grupach społęcznych, które kontrolują akty publicznego komunikowania się, sprawują władzę nad prawomocnymi przekonaniami i kształtują pewien powszechny obraz rzeczywistości społęcznej (Czyżewski, Kowalski, Piotrowski 1997: 17). Niniejszy artykuł ma być próbą scharakteryzowania pewnego wycinka społęcznego konstruowania obrazów świata w świadomości społęcznej, ograniczoną z konieczności tylko i wyłącznie do wypowiedzi części elit symbolicznych – polityków partii parlamentarnych, a tematyka nierówności społęcznych zawężona została do kwestii nierówności społęcznych i powiązanych z tym wizji ładu społęcznego.

POJĘCIE DYSKURSU I RODZAJE DYSKURSÓW

W badaniu tego, co i jak mówi się o nierównościach społecznych, użyteczne może być pojęcie dyskursu. W naukach społecznych dyskurs nie ma jednego ściśle określonego znaczenia, ale – jak pisał Teun van Dijk (2001: 9) – jest on kategorią rozmytą, odnoszącą się do zjawisk bardzo złożonych. Sam van Dijk charakteryzował dyskurs w trzech wymiarach:

a) jako użycie języka, zwracając uwagę, jakie cechy formalne ma dana wypowiedź,

b) jako sposób przekazywania idei, czyli poprzez charakterystykę kontekstu sytuacyjnego, w którym się dana wypowiedź pojawia,

c) jako interakcję w sytuacjach społecznych, gdzie należy zwrócić uwagę, jak dana wypowiedź wpisuje się w szereg kolejnych aktów komunikacyjnych składających się na całą rozmowę (s. 9–30). Dla mnie osobiście cenne jest zwłaszcza założenie o kontekstowości aktów dyskursywnych.

W polskiej socjologii rozbudowaną koncepcję dyskursu sformułowali między innymi Marek Czyżewski, Sergiusz Kowalski i Andrzej Piotrowski (1997: 10 i n.). Dyskurs w tym ujęciu jest pewnym całokształtem przekazów funkcjonujących w społecznym obiegu, stąd obejmuje zarówno akty komunikacyjne na poziomie mikro-, jak i makrospołecznym. Ten drugi typ dyskursu nazywany jest dyskursem publicznym i odnosi się do wszelkich komunikatów dostępnych publicznie. Jest to więc kategoria bardzo obszerna i pojemna. Autorzy *Rytualnego chaosu* w ramach dyskursu publicznego w sferze politycznej wyróżnili dwa poddyskursy: dyskurs polityki i dyskurs polityczny.

Dyskurs polityki obejmuje te wypowiedzi polityków, osób należących do elity władzy, które związane są z pełnionymi przez nie rolami i funkcjami politycznymi. Są to więc między innymi przemówienia polityków, w tym parlamentarzystów, zarówno na forum krajowym, jak i zagranicznym, a także wszelkie wypowiedzi w trakcie zebrań partyjnych, spotkań z wyborcami, podczas wieców i mitingów przedwyborczych (por. Figiel 2007). Dla dyskursu polityki charakterystyczne jest silne nacechowanie „wieloadresowością” oraz tendencja do inscenizacji – polityk przemawiając, musi brać pod uwagę różnych odbiorców, zwłaszcza gdy jego wypowiedź jest przekazywana przez media.

Drugi z wyróżnionych rodzajów dyskursu to *dyskurs polityczny*, czyli dyskurs elit symbolicznych na tematy polityczne. Elity symboliczne społeczeństwa – jak wspomniano – sprawują kontrolę nad aktami publicznego komunikowania się. Owe elity tworzą m.in.: publicyści, dziennikarze, redaktorzy, pisarze, duchowni, naukowcy, eksperci, ludzie biznesu, intelektualisci, ale także politycy. Wypowiedzi polityków w ramach dyskursu politycznego od dyskursu polityki odróżnia to, że są to wypowiedzi wygłaszane poza właściwym kontekstem sprawowania funkcji

politycznych. Dyskurs polityczny jest bardzo silnie powiązany z funkcjonowaniem środków masowego przekazu, w zasadzie bez pośrednictwa mediów nie byłby w stanie funkcjonować.

W niniejszym artykule interesować mnie będą wypowiedzi zaliczane do pierwszej kategorii dyskursu – dyskursu polityki, a dokładniej komunikaty dyskursu parlamentarnego. Parlament jest miejscem wprost dedykowanym do: uprawiania polityki, debatowania o niej, spierania się, uzgadniania i argumentowania na rzecz pewnej wizji rzeczywistości społecznej. Oczywiście polityka nie „dzieje się” tylko w parlamencie. Można nawet zaryzykować, że medializacja współczesnego życia „wyprowadziła” politykę poza mury Sejmu i Senatu. Nie zmienia to jednak faktu, że najważniejsze dla debaty politycznej słowa nadal padają z parlamentarnej mównicy. Elżbieta Laskowska (2004: 208) charakteryzując dyskurs parlamentarny, zauważyła, że mają w nim miejsce swoistego rodzaju „pojedynki aksjologiczne”, a

[...] wzajemne słowne oddziaływanie na siebie grup zasiadających w parlamencie polega na tym, że każdy stara się o to, by przyjęta przez niego wizja świata stała się wizją obowiązującą – przynajmniej na tyle, na ile ten obowiązek jest w stanie określić prawo.

Dotyczy to także kwestii związanych z nierównościami społecznymi.

Kończąc to teoretyczne wprowadzenie w tematykę artykułu, chciałabym jeszcze przywołać i następnie zreinterpretować jedną z koncepcji psychologii dyskursu. Brytyjski psycholog i badacz zjawisk dyskursywnych Jonathan Potter w książce *Representing Reality: Discourse, Rhetoric and Social Construction* (1996) zdefiniował społeczną rolę języka (a co za tym idzie także charakter dyskursu) poprzez dwie metafory – lustra [*the mirror*] i placu budowy [*the construction yard*] (s. 97-98). W metaforze lustra rzeczywistość odbija się w języku dokładnie tak samo, jak świat odbija się w lustrze. Lustro nie stwarza niczego nowego, może jedynie zniekształcić obraz. Podobnie język – poprzez zdania, opisy, stwierdzenia – przedstawia rzeczywistość taką, jaką ona jest, choć czasem może zdarzyć się jakieś przekłamanie. I tak jak w przypadku lustra, gdzie odbicie można pomylić z odbijanym w lustrzanej tafli obiektem, tak w przypadku języka mamy skłonność do traktowania tego, „o czym się mówi” jako to, „co jest”.

W metaforze lustra język jest jednak pasywny, nie ma możliwości twórczych – odwrotnie niż w przypadku *metafory placu budowy*. Ta metafora rozgrywa się na dwóch poziomach. Po pierwsze, językowe opisy i stwierdzenia konstruują rzeczywistość społeczną, a przynajmniej jakąś wersję tej rzeczywistości. Po drugie, same są konstruowane w trakcie aktów komunikacyjnych. W rezultacie, ludzie używając języka w zależności od kontekstu (o czym, do kogo i kiedy się mówi), mogą osiągnąć rozmaite efekty – tak jak budując dom, można wyposażyć go w dowolną liczbę kominów, umieścić wybraną liczbę okien, a i sam dom postawić z cegieł albo zbudować z drewna. Tak więc *lustro* tylko odbijało świat, na *placu budowy* świat jest stwarzany. Rzeczywistość przejawia się bowiem w społecznych praktykach sto-

sowania opisów i kategorii, które same są częścią tych praktyk – świat konstytuuje się w sposobie, w jaki ludzie o nim mówią.

Według Pottera trudno orzec, która z metafor jest właściwa, bo wymagałoby to porównania *odbicia* i *konstrukcji* z rzeczywistością – a raczej z jej opisem, którego status również trzeba by było najpierw rozstrzygnąć. Sam Potter skłania się ku metaforze *placu budowy* z pragmatycznego względu: jest płodniejsza poznawczo, pozwala na zastanowienie się, w jaki sposób konstruowane są opisy rzeczywistości. Na użytek niniejszego artykułu nie chciałabym jednak ograniczać się tylko do jednej z Potterowskich metafor. Według mnie obie mogą być przydatne, bo w doskonały sposób obrazują dwie komplementarne społeczne funkcje języka: że reprezentuje świat i ten świat (re)konstruuje. W odniesieniu do interesującej mnie problematyki nierówności społecznych metafory Pottera pozwolą mi pokazać, jak to, co się mówi o zróżnicowaniu społecznym, może być potraktowane w dwojaki sposób: jako *odzwierciedlenie* nierówności występujących w społeczeństwie i jako *skonstruowanie* nowych podziałów.

WPROWADZENIE DO ANALIZY EMPIRYCZNEJ

W niniejszym artykule chciałabym scharakteryzować polski dyskurs parlamentar-ny w kontekście dyskusji o społecznych nierównościach i proponowanych wizjach ładu społecznego. Empiryczną podstawę moich rozważań stanowi analiza *exposé* trzech premierów oraz stanowisk klubów parlamentarnych podczas wybranych debat parlamentarnych, które odbyły się w czasie V i na początku VI kadencji Sejmu, czyli od października 2005 r. do listopada 2007 r. Te dwa lata były bowiem dla polskiej polityki (oraz dla dyskusji o społecznych nierównościach) szczególne. W trakcie kampanii wyborczej w 2005 r. Prawo i Sprawiedliwość ogłosiło konieczność przeprowadzenia radykalnych zmian i ustanowienia w Polsce IV RP. Projekt ten obok walki z korupcją i przestępczością zakładał także realizację zasady sprawiedliwości społecznej. PiS jednym ze swoich wyborczych haseł uczyniło pojęcie „Polski solidarnej” – nakreślono w ten sposób opozycję między solidarnością wszystkich obywateli wobec wyzwań współczesności a liberalną wizją gospodarki, gdzie kapitalistyczne reguły gry niekoniecznie sprzyjają wszystkim jednostkom. Starano się przekonać wyborców, że „liberalne” to złe i niekorzystne, a „solidarne” to sprawiedliwe, dobre i przyjazne. Prawo i Sprawiedliwość wygrało wybory i – zgodnie z zasadami demokracji – uzyskało mandat na wprowadzenie swoich planów w życie. Dwa lata później, we wrześniu 2007 r., było już jasne, że realizacja projektu IV RP i „Polski solidarnej” nie do końca powiodła się – nie chcę w tym miejscu orzekać o przyczynach, wykracza to bowiem poza tematykę niniejszego artykułu – a Sejm zdecydował o skróceniu kadencji i przedterminowych wyborach.

W ciągu wspomnianych dwóch lat kwestia solidarności społecznej pojawiała się niejednokrotnie w dyskursie publicznym, stanowiąc jeden z jego głównych wątków. W swoim artykule chciałabym pokazać, jakie spectrum znaczeń zawarte jest w krótkim hasle „Polski solidarnej” oraz jaki zakres napięć generowała opozycja „solidaryzm vs. liberalizm”. Interesować mnie będzie również, a w zasadzie przede wszystkim, jaką wizję ładu społecznego proponowały poszczególne partie polityczne: Czy i kto jest uprzywilejowany, a kto upośledzony? Jakie są obszary występowania nierówności? W jaki sposób zastaną rzeczywistość społeczną należy zmieniać?

W tym artykule zdecydowałam się zawęzić zakres badanego materiału tylko do dyskursu polityki, a w jego ramach do dyskursu parlamentarnego. Jak wiemy, debaty parlamentarne mają specyficzny status. Z jednej strony są to komunikaty formułowane niejednokrotnie bardzo specjalistycznym, prawniczym językiem, jako że w toku debat uzgadniane są zapisy aktów legislacyjnych. Z drugiej zaś, zwłaszcza gdy obrady transmitowane są przez media, sejmowa mównica staje się nie tyle miejscem, gdzie toczy się debata nad stanem prawnym państwa, a polem swoistej „walki idei”. Wygłaszane: *exposé*, przemówienia, oświadczenia, stanowiska są prezentacją konkretnych wizji państwa i społeczeństwa, wskazywaniem problemów najistotniejszych i przemilczeniem tego, co uwagi nie jest warte. Debata jest także momentem sporu o miejsce, jakie na scenie politycznej zajmuje dana partia, o jej polityczną identyfikację. Debatę wygrywa nie tyle to ugrupowanie, które „przepchnęło” własne zapisy w ustawach, ale to, które w ramach owej debaty w najbardziej wyrazisty sposób określiło tożsamość własną i konkurentów, zdołało narzucić temat i wskazać kwestie, które warte są dyskusji. W kontekście interesującej mnie problematyki – społecznych nierówności – debata parlamentarna jest dla mnie tym obszarem dyskursu polityki, gdzie można zidentyfikować określone wizje ładu społecznego proponowane przez obecne w Sejmie partie polityczne.

Chciałabym również zaznaczyć, że ze względu na ograniczone rozmiary niniejszego artykułu nie jest możliwy dokładny opis wszystkich poddanych analizie aspektów dyskursu parlamentarnego, stąd występująca w niektórych miejscach ogólnikowość stwierdzeń i tez.

Uniwersum analizowanych dokumentów stanowią stenogramy siedmiu debat parlamentarnych Sejmu V i VI kadencji:

1. Debata nad wnioskiem o udzielenie wotum zaufania dla rządu Kazimierza Marcinkiewicza, 10.11.2005 r. (01expKM)*.

2. Debata nad informacją Prezesa Rady Ministrów (Kazimierza Marcinkiewicza) o działalności rządu w okresie 100 dni jego funkcjonowania, 17.02.2006 r. (02stoKM).

* W nawiasach symbole stosowane w dalszej części artykułu do oznaczenia źródła pochodzenia cytowanych wypowiedzi.

3. Debata nad wnioskiem o skrócenie kadencji Sejmu, 06.04.2006 r.; debata przeprowadzona po fiasku paktu stabilizacyjnego PiS–LPR–Samoobrona; na wniosek klubu PiS (03sk_kad).

4. Debata nad wnioskiem o udzielenie wotum zaufania dla rządu Jarosława Kaczyńskiego, 19.07.2006 r. (04expJK).

5. Debata nad wnioskiem o skrócenie kadencji Sejmu, 17.10.2006 r.; debata przeprowadzona po aferze z „taśmami Beger”; na wnioski klubów PO, SLD (05sk_kad).

6. Debata nad wnioskiem o skrócenie kadencji Sejmu, 07.09.2007 r.; debata przeprowadzona po aferze w Ministerstwie Rolnictwa i rozpadzie koalicji rządowej PiS–LPR–Samoobrona; na wnioski klubów SLD, PO, PiS (06sk_kad).

7. Debata nad wnioskiem o udzielenie wotum zaufania dla rządu Donalda Tuska, 23.11.2007 r. (07expDT).

Debaty zostały dobrane celowo, aby mieć pewność, że spełnione będą dwa warunki. Po pierwsze, poruszone zostanie maksymalnie szerokie spectrum problemów; po drugie, w trakcie debaty wypowiedzą się przedstawiciele wszystkich obecnych w parlamencie partii. Przyjęte założenia spełniały debaty nad *exposé* wygłaszanymi przez kolejnych premierów oraz debaty nad wnioskami o skrócenie kadencji Sejmu. Do debat, które odbyły się w trakcie V kadencji Sejmu, dołączyłam jedną z początku kadencji VI – debatę nad wnioskiem o udzielenie wotum zaufania dla rządu Donalda Tuska. Debata ta miała miejsce po wygranych przez Platformę Obywatelską przedterminowych wyborach i – wobec porażki odniesionej przez PIS – stanowi symboliczne zamknięcie etapu realizacji projektu IV RP w polskiej polityce, projektu, którego jednym z filarów była idea „Polski solidarnej”.

OBSZARY NIERÓWNOŚCI

W debatach, które poddałam analizie, można wyróżnić dwa sposoby mówienia o obszarach występowania społecznych nierówności. Po pierwsze, partie polityczne wskazują na konkretne miejsca lub przestrzenie życia społecznego, w których pojawia się zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi jednostkami. I tak, podstawowymi czynnikami różnicującymi członków polskiego społeczeństwa są stopień zamożności oraz fakt posiadania pracy/bycia bezrobotnym. Od zasobności portfela zależą z kolei następne formy zróżnicowania: posiadanie lub możliwość kupna własnego mieszkania, dostęp do świadczeń służby zdrowia oraz szanse edukacyjne i wykształcenie. Podstawowa zależność jest taka, że im kto biedniejszy, tym bardziej upośledzony w innych obszarach życia: nie stać go na kupno mieszkania, opiekę zdrowotną czy edukację. To z kolei przekłada się na generalną pozycję jednostki w strukturze społecznej, jej szanse życiowe i możliwości, jakie ma przed sobą. Politycy wskazywali również, że wymienione czynniki powiązane są z miejscem zamieszkania, i to w dwojaki sposób. Tak więc upośledzeni są po pierwsze mieszkańcy

wsí, a po drugie osoby ze wschodnich regionów kraju. Wci¿ żywy w dyskursie polityki i bardzo chętnie przywoływany jest podział Polski na część A i B – gdzie część A to ta bardziej uprzemysłowiona, rozwinięta, leżąca na zachód od Wisły, a część B to tereny zacofane w rozwoju, stale zmagające się z dziedzictwem zaboru rosyjskiego, którego były elementem.

W tym spójnym dość obrazie czynników kształtujących zróżnicowania społeczne pojawia się jedna niekonsekwencja – rola wykształcenia. Jak wspomniałam, w wypowiedziach polityków upośledzenie ekonomiczne i edukacyjne współgrają, działając jak swoiste *perpetuum mobile*: jeśli ktoś jest biedny, to nie ma szans na zdobycie wykształcenia, a bez odpowiedniego poziomu wykształcenia jego sytuacja na rynku pracy nie ulegnie poprawie, *ergo* pozostanie ubogi. W analizowanych tekstach debat pojawia się jednak zależność odwrotnie proporcjonalna: czynnikiem pauperyzacji staje się wyższe wykształcenie. Według polityków osoby ze zdaną maturą i skończonymi studiami nie mogą znaleźć pracy w Polsce i decydują się na emigrację zarobkową – a to decyzja tym trudniejsza, że za granicą podejmują bardzo często zajęcia niezgodne z wykształceniem i umiejętnościami, ale za to dobrze płatne. Jak to określił Waldemar Pawlak z PSL: „kiedyś wykształcenie było przepustką do kariery, do sukcesu, a dzisiaj to bilet na emigrację” (04expJK). Problem ten dostrzegali zarówno reprezentanci strony rządzącej (PiS, LPR, Samoobrona), jak i partii opozycyjnych (PO, SLD i PSL). Jednakże ta druga grupa uzasadniała emigrację ekonomiczną osób dobrze wykształconych również czynnikami politycznymi. Według przedstawicieli opozycji partie władzy – zwłaszcza Prawo i Sprawiedliwość – nie lubią i nie szanują osób wykształconych, bo są to jednostki niepokorne, nie dają sobą manipulować i ośmielają się przeciwstawiać pomysłom rządzących. Czynniki polityczne, jako sprzyjające powstawaniu i utrwalaniu się społecznych nierówności, pojawiają się jeszcze nie raz.

Drugí sposób mówienia o zróżnicowaniu społeczeństwa kieruje dyskurs na znacznie ogólniejszy poziom. Politycy, oprócz wskazywania przytoczonych konkretnych przykładów dotyczących sfer, w których występują nierówności i czynników je kształtujących, przedstawiają także pewne całościowe obrazy funkcjonowania społeczeństwa. Chciałabym opisać trzy z nich, sformułowane przez reprezentantów trzech równych opcji politycznych: prawicy (PiS), centroprawicy (PO) oraz centrolewicy (SLD). Pierwsza z partii była ponadto przedstawicielem władzy, dwie pozostałe należały do opozycji. Można się więc spodziewać, że różnice pomiędzy wypowiedziami polityków owych partii przebiegać będą według dwóch linii – miejsc na scenie politycznej oraz stosunku do obozu rządzącego.

Prawo i Sprawiedliwość na scenie politycznej umiejscowione jest po prawej stronie i dlatego szuka źródeł nierówności przede wszystkim w sferze ekonomicznej. Przyczyn takiego stanu rzeczy jest kilka, aczkolwiek wszystkie one wynikają ze specyfiki polskiego podziału na prawicę i lewicę. Po pierwsze, postsolidarnościowy rodowód polskiej prawicy sprawia, że ugrupowania tej proweniencji wciąż

zabiegają o poparcie związkowców, robotników i mieszkańców wsi – grup społecznych, których wykluczenie charakteryzowane jest właśnie poprzez argumenty ekonomiczne. Po drugie, narodowo-chrześcijańska ideologia prawicowych partii nie dopuszcza możliwości światopoglądowego pluralizmu w sferze kulturowej. Nie oznacza to, że partie z prawej strony sceny politycznej ignorują, nie akceptują bądź zwalczają osoby o innym spojrzeniu na świat. Chodzi tu raczej na postawę „życzliwego dominatora”: inni mogą funkcjonować w sferze publicznej, o ile nie kwestionują prymatu wartości narodowo-chrześcijańskich. Stąd w retoryce parlamentarnej PiS nie ma miejsca na wątpliwości, czy w sferze kulturowej mamy do czynienia z nierównościami, a wszelkie przejawy upośledzenia/uprzywilejowania identyfikowane są na płaszczyźnie ekonomicznej. Znalazłam dwa wyjątki od owej reguły, ale o tym później.

Sojusz Lewicy Demokratycznej mieści się dokładnie po przeciwnej stronie sceny politycznej niż PiS. Politycy SLD charakteryzując obszary nierówności, wskazywali na różnego rodzaju dysproporcje: rozwojowe, dochodowe, edukacyjne i cywilizacyjne. Nie ograniczono się więc tylko i wyłącznie do jednej sfery życia społecznego. Przyczyn, podobnie jak w przypadku PiS, należy szukać w specyfice polskiej sceny politycznej. Polskie partie lewicowe próbują w sobie połączyć dwie tożsamości – nowej i starej lewicy. Według Scotta C. Flanagana, tradycyjna identyfikacja partyjna klas przebiegała bowiem według schematu: klasy wyższe – prawica, klasy niższe – lewica. Wzrost znaczenia wartości postmaterialistycznych spowodował ukształtowanie się *nowej lewicy* i *nowej prawicy*, gdzie lewicowość związana jest z afirmacją tychże nowych wartości. Owa *nowa lewica* znalazła oparcie społeczne w dobrze wykształconych klasach wyższych, dotychczasowej bazie partii prawicowych. Jednocześnie klasy niższe, bardziej przywiązane do wartości tradycyjnych, mniej kosmopolityczne i słabiej wykształcone, stały się wyborcami *nowej prawicy*. Istnieją zatem dwie lewice i dwie prawice – materialistyczne i postmaterialistyczne – zakorzenione w różnych klasach społecznych (por. Lipset 1995: 488 i n.; Ziółkowski 2000: 120-122). W rezultacie w retoryce SLD odnaleźć można zarówno odwołania do starolewicowej myśli i wskazywanie na zróżnicowanie społeczne w sferze ekonomicznej, jak i do tez nowolewicowych, a więc identyfikowanie nierówności przede wszystkim na płaszczyźnie kulturowej.

Platforma Obywatelska na polskiej scenie politycznej zajmuje pozycję centroprawicową. Stara się zachować prawicowy, konserwatywny kulturowo i liberalny ekonomicznie rys, jednocześnie wskazując, jak bardzo różni się od partii z prawej i lewej strony. Ponadto, PO w Sejmie V kadencji przyjęła na siebie rolę głównej partii opozycyjnej, co wymusiło stosowanie retoryki „lustrzanego odbicia” w stosunku do tez głoszonych przez Prawo i Sprawiedliwość. Tak więc, skoro PiS akcentowało podział na „Polskę solidarną” i „Polskę liberalną”, wskazując negatywne skutki nierówności, Platforma postawiła na prezentowanie pozytywnych aspektów tego, że ludzie różnią się między sobą. Mówiła więc raczej o zróżnicowaniu (pojęcie

samo w sobie niewaloryzowane z żaden sposób), a nie o nierównościach (pojęcie wartościowane negatywnie). Politycy PO argumentowali, że polski naród to różne wspólnoty: przekonań, wiary, interesów, etniczne i kulturowe – nietoczące z sobą nieustających wojen, nietraktujące się jako wrogowie, ale wspólnie działające dla dobra całego państwa. Dla przyszłości Polski, według Platformy Obywatelskiej, kluczowa jest bowiem trojakiemu rodzaju solidarność: między pokoleniami, między regionami kraju i między różnymi grupami społecznymi.

UPRZYWILEJOWANI I UPOŚLEDZENI

Istota zjawiska nierówności społecznych zakłada, że mamy do czynienia z przynajmniej dwiema podstawowymi kategoriami jednostek: tymi, którzy zyskują w związku z owym stanem rzeczy i tymi, którzy tracą. Te dwie grupy identyfikowane są w rozmaity sposób. Podstawowe trzy podziały, które pojawiały się podczas analizowanych debat parlamentarnych, to: bogaci vs. biedni, silni vs. słabi, elity vs. zwykli ludzie. Co istotne, aczkolwiek zgodne z zasadami walki politycznej i mało odkrywcze, każda z partii starała się o miano rzecznika grup społecznych, które tracą na skutek funkcjonujących w społeczeństwie nierówności. Stąd wszystkie bez wyjątku ugrupowania chciały się zaprezentować jako partie dbające o interesy – ludzi starszych, emerytów i rencistów, mieszkańców wsi. Ponadto, każda z partii wybierała jedną, dwie grupy społeczne, o które troska najlepiej wpisywała się w profil ugrupowania i akcentowała najistotniejsze elementy z jego programu.

I tak, o prawa osób homoseksualnych upominał się podczas debat sejmowych tylko i wyłącznie Sojusz Lewicy Demokratycznej. W wypowiedziach przedstawicieli pozostałych partii figura „geja i lesbijki” nie pojawiła się. O miano rzecznika katolików z kolei rywalizowały dwie partie: Prawo i Sprawiedliwość oraz Liga Polskich Rodzin. I o ile PiS akcentował konieczność poszanowania praw wszystkich osób wierzących, o tyle LPR brało w obronę konkretną grupę społeczną – osoby starsze wiekiem i bardzo religijne, tzw. moherowe berety: „dzisiejsze słowa o moherowej koalicji [...] to jest brak szacunku dla tych ludzi, którzy poparli nas i inne kluby parlamentarne” (Roman Giertych, LPR, 01expKM). Liga konkurowała również z inną partią, tym razem z SLD, o miano obrońcy praw kobiet. Tyle że – co zaskoczeniem nie jest – oba ugrupowania owe prawa rozumiały zupełnie inaczej. LPR postrzegał rolę kobiety poprzez pryzmat macierzyństwa – dlatego poseł Janusz Dobrosz z oburzeniem mówił, że „[...] przez 16 lat kpiono sobie z macierzyństwa, [...] Natomiast stawiano jakby naprzeciw tego karierę kobiety, co nie jest rzeczą wcale tak oczywistą. My znamy kobiety, które mają po sześcioro dzieci, są lekarzami i odnoszą wielkie sukcesy zawodowe. Ale to najpiękniejsze uczucie i najpiękniejsze posłannictwo zostało wykpięte” (04expJK). Natomiast Sojusz Lewicy Demokratycznej kładł raczej nacisk na równouprawnienie kobiet w każdej sferze

życia i głosił: „Chcemy państwa równości kobiet i mężczyzn” (Jerzy Szmajdziński, 06sk_kad). Dlatego SLD zlikwidowanie przez premiera Marcinkiewicza urzędu do spraw równego statusu kobiet i mężczyzn uznało za skandal.

W toku analizowanych debat sejmowych poruszano także kwestie osób uprzywilejowanych w systemie społecznych nierówności. Niezwykle bogaty katalog jednostek tego rodzaju przedstawiło Prawo i Sprawiedliwość. Według PiS, uprzywilejowanymi w rozmaitych sferach są przede wszystkim: członkowie patologicznych układów, związani zwłaszcza z dawnymi lub obecnymi służbami specjalnymi, nieformalne grupy nacisku, korporacje, ViP-y. Co istotne, PiS-owski dyskurs przeniknięty jest supozycjami o nielegalnych działaniach wymienionych grup, które to działania mają tylko jeden cel – petryfikowanie obecnego stanu nierówności społecznych, czyniąc go ze wszechmiar niesprawiedliwym. Ów sposób przedstawiania i oceny zróżnicowania społecznego wpisuje się w pełni w propagowaną przez Prawo i Sprawiedliwość wizję „Polski solidarnej”, gdzie nierówności społeczne wartościowane są negatywnie. Stąd też, nawet jeśli politycy PiS przyznawali, że różnice między jednostkami, na przykład ekonomiczne, są nie do uniknięcia, to dodawali zarazem, że trzeba koniecznie sprawdzić, czy owo zróżnicowanie ma naturalne, akceptowalne podstawy (patrz np. postulat lustracji majątkowej, by orzec, czy stan posiadania osób najbogatszych nie jest efektem przestępstw). Ten podejrzliwy stosunek do nierówności społecznych udzielił się także pozostałym partiom, obecnym w Sejmie, z tą różnicą, że nieuzasadnionego uprzywilejowania poszukiwano w kręgach władzy. Wypowiedzi tego typu pojawiały się w dyskursie szczególnie intensywnie po wybuchu afery z „taśmami Beger” (w październiku 2006 r.), a punktem kulminacyjnym była debata nad skróceniem kadencji parlamentu we wrześniu 2007 r.:

Wydajecie najwięcej pieniędzy na władzę, na polityków, na limuzyny, na to wszystko, co jest symbolem władzy rozpasanej, władzy gardzącej losem zwykłego człowieka [...] To jest obraz waszej solidarności (Donald Tusk, PO, 06sk_kad).

Chcemy państwa, w którym nepotyzm jest przypadkiem, a nie wzajemną usługą polityków i partii koalicyjnych według zasady: ja tobie, a ty mnie (Jerzy Szmajdziński, SLD, 06sk_kad).

[...] solidarność to są relacje między ludźmi, a nie solidarność urzędników, służb specjalnych i prokuratorów (Waldemar Pawlak, PSL, 06sk_kad).

POLSKA SOLIDARNA

Koncepcja „Polski solidarnej” może być traktowana jako swoistego rodzaju streszczenie dyskursu polityki o nierównościach z okresu V kadencji Sejmu. Pojęcie wprowadzone do języka politycznego przed wyborami w 2005 r. stanowiło następnie *leitmotiv* wszelkich dyskusji o zróżnicowaniach w społeczeństwie polskim oraz

punkt odniesienia dla identyfikacji miejsca partii na scenie politycznej. Sytuacja uległa zmianie dopiero wraz z kampanią wyborczą roku 2007. Tak więc, dwa lata V kadencji Sejmu można metaforycznie określić jako czas narodzin oraz upadku idei „Polski solidarnej” i implikowanego przez nią podziału „solidarne vs. liberalne”.

Partią, która spopularyzowała pojęcie „Polski solidarnej”, było Prawo i Sprawiedliwość. Jak wspomniałam, wprowadzenie zasady solidaryzmu społecznego było jednym z filarów projektu IV RP. Według PiS sprawiedliwa IV Rzeczpospolita to państwo: o zrównoważonym rozwoju gospodarczym pod względem społecznym i terytorialnym, przyjazne dla obywateli, gwarantujące każdemu pomoc i poczucie bezpieczeństwa. Solidaryzm nie oznacza jednak gospodarczego zacofania, autarkii czy komunistycznej *urawniłowki*. Chodzi tylko o to, by z owoców wzrostu gospodarczego korzystali wszyscy, a nie tylko najbogatsi. Innymi słowy, należy sprawiedliwie dzielić, przy czym niekoniecznie według zasady „każdemu po równo”.

Sukcesem Prawa i Sprawiedliwości w 2005 r. były nie tylko wygrane wybory prezydenckie i parlamentarne, ale także zorganizowanie dyskursu wokół wybranych przez siebie kwestii i narzucenie wyborczym konkurentom oraz opinii publicznej własnych podziałów społeczno-politycznych. Uczynienie z dychotomii „solidarne vs. liberalne” naczelnej kwestii podnoszonej podczas kampanii wyborczej i w trakcie V kadencji Sejmu zmusiło inne partie do jasnego sformułowania własnego zdania i opowiedzenia się po którejś ze stron. W nielicznych przypadkach politycy partii opozycyjnych wobec PiS starali się ów dyskursywnie narzucony podział przełamać.

Liga Polskich Rodzin i Samoobrona od początku V kadencji Sejmu podkreślały, że idea solidaryzmu jest im wyjątkowo bliska, głosząc konieczność zintensyfikowania pomocy socjalnej dla najuboższych obywateli. Obie partie popierały działania PiS w tym względzie zarówno jako partie paktu stabilizacyjnego, jak i w ramach koalicji. Jednak w miarę upływu czasu pomiędzy ugrupowaniami zaczęły pojawiać się tarcia. W efekcie we wrześniu 2007 r. i LPR, i Samoobrona zarzuciły politykom PiS, że zdradzili ideę „Polski solidarnej”: „PiS przeraził się konieczności realizacji programu »Solidarne państwo«. Wyście ten program zdradzili, Wyście się temu programowi sprzeniewierzyli” (Janusz Maksymiuk, Samoobrona, 06sk_kad). Co więcej, padł także zarzut przywłaszczenia sobie przez Prawo i Sprawiedliwość socjalnych postulatów Ligi i Samoobrony, wprowadzenie w błąd zarówno innych graczy na scenie politycznej, jak i – przede wszystkim – wyborców.

Popularność koncepcji „Polski solidarnej” postawiła za to w trudnej sytuacji partie opozycyjne, choć każdą z innego powodu. Dla SLD promowanie przez PiS idei solidaryzmu było wkroczeniem na zastrzeżony do tej pory dla lewicy teren postulatów socjalnych. Wprawdzie, jak wspominałam, polska prawica z racji rodowodu solidarnościowego nader często odwoływała się do poparcia „zwykłych ludzi”, to jednak nigdy nie uczyniła z kwestii gospodarczych naczelnego punktu swojego programu. W politycznej tożsamości chociażby Akcji Wyborczej Solidarność dominował bowiem rys kulturowy odwołujący się do wiary i tradycji. W 2005 r.,

wykorzystując słabość rządów lewicy, PiS śmiało sięgnął po postulaty socjalne, kreując się na jedyną w Polsce partię, która może uczynić zadość sprawiedliwości społecznej. SLD miało do wyboru albo spróbować „przejąć” ideę „Polski solidarnej”, albo zmienić bądź rozszerzyć znaczenie tego pojęcia. Analiza debat parlamentarnych wskazuje, że zdecydowano się na tę drugą opcję. Politycy Sojuszu starali się zatem przenieść dyskusję o solidaryzmie z pola gospodarczego na polityczne. Według SLD państwo solidarne to nie to, które niweluje różnice ekonomiczne, ale to, które jest przyjazne obywatelom, nie szuka stale wśród nich wrogów. Dlatego państwo PiS nie może być solidarne, bo jest państwem: autorytarnym, partyjnym, ideologicznym, fundamentalistycznym, nacjonalistycznym – ergo nie jest solidarne z własnymi obywatelami.

Podobną strategię do SLD przyjęła Platforma Obywatelska, aczkolwiek powody miała zupełnie inne. Promowane przez PiS przeciwstawienie „Polski solidarnej” „Polsce liberalnej” było bowiem w gruncie rzeczy i próbą zawłaszczenia postulatów lewicy, i (a może przede wszystkim) uderzeniem w PO. W parlamentarnej retoryce Prawa i Sprawiedliwości pojęcie „liberalny” stało się równoznaczne z obelgą – oznaczało te osoby, grupy, partie, które działają w interesie tylko elit, za nic mając zwykłych członków społeczeństwa. Taka charakterystyka liberalizmu sprawiła, że PO znalazła się w pułapce. Mogła albo wyrzec się własnej liberalnej tożsamości (i zgodzić z tym, że bycie liberałem to coś złego), albo spróbować walczyć. Zdecydowano się na konfrontację, próbę przełamania podziału „solidaryzm vs. liberalizm” i odczarowanie samego pojęcia liberalizmu. Już w pierwszej z analizowanych debat Donald Tusk mówił: „[...] solidarność nigdy nie może znaczyć jeden przeciwko drugiemu [...] Polski solidarnej nie zbudujemy, dzieląc ludzi – tak jak było to i w kampanii, i tak jak to słyszymy dzisiaj – na słabszych i na silniejszych, na biedniejszych i na bogatszych, na robotników i przedsiębiorców” (01expKM), akcentując w ten sposób wspólnotowy rys państwa solidarnego i znosząc konfrontacyjny charakter tegoż pojęcia.

W miarę upływu czasu retoryka PO stawała się coraz ostrzejsza i pojawiało się coraz więcej wątków politycznych wskazujących, że PiS zdradził głoszoną kiedyś przez siebie ideę „Polski solidarnej”: „[...] i po tych 12 miesiącach [w październiku 2006 r.] widzimy to bardzo wyraźnie, [was] nie interesuje zwykły człowiek. Was interesuje panowanie nad zwykłym człowiekiem. Was interesuje władza dla władzy. Was nie interesuje solidarność między ludźmi. Was interesuje wojna, atak, agresja wobec najbliższego otoczenia, wobec opozycji, wobec własnego narodu” (Donald Tusk, 05sk_kad).

Ostateczne przełamanie podziału „solidarne vs. liberalne” nastąpiło po wygranych przez Platformę wyborach w 2007 r. W swoim *exposé* Donald Tusk wskazywał, że „[...] w wolnej gospodarce, wolni ludzie, nieskrępowani zbyt wysokim podatkiem, zbyt skomplikowanymi przepisami, wytwarzają więcej dóbr. To jest istota demokratycznego kapitalizmu, istota [...] liberalnej polityki gospodarczej

i solidarnej polityki społecznej” (07expDT). Co istotne, głosząc takie poglądy, PO w pewien sposób jednak pozbyło się etykiety partii na wskroś liberalnej, odwołując się do koncepcji społecznej gospodarki rynkowej. Nie jest to jednak nic dziwnego, biorąc pod uwagę trudną sytuację społeczną dużych grup ludności w Polsce, całkowity leseferyzm jest po pierwsze niemożliwy, po drugi niebezpieczny pod względem politycznym – zbyt wielu potencjalnych wyborców oczekuje pomocy państwa. Opowiadanie się tylko za swobodą działalności ekonomicznej i nikłym udziałem państwa w gospodarce mogłoby przez większą część społeczeństwa być odczytane jako wyraz pychy i ignorancji, lekceważenia potrzeb osób bezrobotnych, a także emerytów, rencistów, osób żyjących poniżej minimum socjalnego i granicy ubóstwa. Politycznym samobójstwem byłoby w tej sytuacji głoszenie hasła leseferystycznych z całkowitym pominięciem kwestii pomocy społecznej. Dlatego partie, które sprzeciwiają się znacznej obecności państwa w gospodarce, jednocześnie poświęcają bardzo dużo uwagi opiece socjalnej i pomocy społecznej – szczególnie dobrze jest to widoczne właśnie na przykładzie Platformy Obywatelskiej.

Na koniec chciałabym jeszcze wspomnieć o postawie ostatniej parlamentarnej partii – Polskiego Stronnictwa Ludowego. PSL również zanegowało podział na „Polskę liberalną” i „Polskę solidarną”, odwołując się do innej kategorii – normalności. Podczas debaty nad wnioskiem o skrócenie kadencji Sejmu w kwietniu 2006 r. Waldemar Pawlak powiedział: „Polska nie musi być ani radykalna, ani liberalna. Może być normalna” (03sk_kad). Te same słowa podczas kolejnych debat o samorozwiązaniu Sejmu w październiku 2006 r. i wrześniu 2007 r., powtórzyli Jerzy Stefaniuk i (ponownie) Waldemar Pawlak. Pojęcie „normalności” wprowadzone do dyskursu o liberalizmie i solidarności ma za zadanie nie tylko przełamać opozycję pomiędzy tymi ideami, ale zwrócić uwagę na „nienormalność”, sztuczność tak sformułowanej dychotomii, jej nieadekwatność do opisu rzeczywistości społecznej.

PODSUMOWANIE

Dyskurs o nierównościach społecznych prezentowany podczas wybranych debat parlamentarnych V i VI kadencji Sejmu charakteryzował się kilkoma cechami. Po pierwsze, w toku praktyk dyskursywnych skierowano debatę tylko ku wybranym różnicowaniom. I tak, odnośnie kwestii ekonomicznych dominowało przekonanie o konieczności „wyrównania” różnic poprzez pomoc najsłabszym i przyjrzenie się legalności majątków najbogatszych. Tak skonstruowana argumentacja uprawomocniała w świadomości społecznej przekonanie, że równość majątkowa między jednostkami jest stanem pożądanym, waloryzowała negatywnie bogactwo i – paradoksalnie – pozytywnie wartościowała biedę. Bycie ubogim upoważnia bowiem do uzyskania pomocy od współobywateli, a bycie bogatym naraża na posądzenia o nieuczciwe zdobycie majątku.

W sferze kulturowej z kolei najmocniej akcentowane były nierówności światopoglądowe – w zależności od ideologicznej proveniencji danej partii grupami dyskryminowanymi były osoby wierzące (katolicy) lub niewierzące. Co istotne, w analizowanych debatach parlamentarnych w zasadzie nie pojawiły się inne typy nierówności związane ze sferą kulturową: dyskryminacja ze względu na płeć i ze względu na orientację seksualną. Jeśli przyjąć Potterowskie metafory lustra i placu budowy, to w przypadku tych właśnie nierówności dyskurs ani ich nie odzwierciedla, ani nie konstruuje – *ergo* nierówności te nie istnieją albo są mało ważne. I znów można zastrzec, że owo nieistnienie ograniczone jest tylko do rzeczywistości politycznej, bo trudno wyrokować o stanie faktycznym. Jednak nieobecność pewnych kwestii w dyskursie sprawia, że brak im prawomocności, nie są traktowane jako poważne problemy społeczne. W rezultacie prowadzi to do „przezroczystości” tychże różnicowań: są jednostki, które tym nierównościom podlegają, ale ich sytuacja nie jest dostrzegana – w społecznej świadomości kłopot nie istnieje.

Po drugie, zasadniczy rys dyskursu o nierównościach został wykreowany przez jedną partię – Prawo i Sprawiedliwość. To właśnie PiS uczynił z postulatów społecznych jeden z najważniejszych punktów swojego programu. Ponadto, perswazyjna siła hasła „Polski solidarnej” została zwiększona poprzez wpisanie jej w ostrą i czytelną dychotomię „solidarne vs. liberalne”, powielającą dość prosty schemat różnicowania społeczności na „my vs. oni”. Sukces odniesiony przez PiS to jednak nie tylko wygrane wybory w roku 2005, ale przede wszystkim narzucenie w debacie publicznej własnych pojęć, haseł, podziałów. Pozostałe partie polityczne, chcąc zaistnieć w przestrzeni dyskursu polityki, musiały odnieść się do tego, co głosiło Prawo i Sprawiedliwość.

Po trzecie wreszcie, dychotomia „solidarne vs. liberalne” w dyskursie pełniła podwójną funkcję. Z jednej strony opisywała w pewien sposób rzeczywistość – świat, gdzie żyją ludzie o różnych poglądach na kształt ładu społecznego. Owe różnicowanie wizji i obrazów społeczeństwa podkreślali sami politycy, na przykład podczas debaty nad wnioskiem o skrócenie kadencji Sejmu, w kwietniu 2006 r., poseł PiS Przemysław Edgar Gosiewski mówił:

W wyborach parlamentarnych i prezydenckich Polacy mieli możliwość wyboru dwóch koncepcji: albo koncepcja Polski solidarnej reprezentowana przez Prawo i Sprawiedliwość, albo koncepcja Polski liberalnej sformułowana przez Platformę Obywatelską. [...] Niestety Prawo i Sprawiedliwość nie uzyskało tak znaczącego poparcie społeczne, aby wokół tego programu móc budować jednolitą większość w Sejmie. Już rozmowy wokół powołania rządu PiS-PO pokazały, że różnice pomiędzy koncepcją Polski solidarnej a wizją Polski liberalnej są rzeczywiste, a nie pozorne (03sk_kad).

W tym ujęciu, odwołując się do Potterowskich metafor funkcji języka, dychotomia „solidaryzm vs. liberalizm” jest lustrzanym odbiciem w dyskursie tego, co dzieje się w rzeczywistości społecznej. Warto jednak podkreślić, że ów faktyczny

podział nie dotyczy zróżnicowania w społeczeństwie (a przynajmniej brak mi przesłanek, by z całą pewnością to stwierdzić), a różnic w obrębie elit politycznych.

Z drugiej strony, koncepcja „Polska solidarna vs. Polska liberalna” po raz pierwszy została z taką wyrazistością zdefiniowana właśnie w dyskursie IV RP. PiS niejako „wypromował” ten podział i, jak wspomniałam, skutecznie zorganizował wokół niego dyskurs. W rezultacie to, co było rzeczywistością językową (hasłem, postulatem wyborczym), stało się rzeczywistością społeczną – język, jak w metaforze placu budowy, skonstruował nowy wymiar nierówności. Co więcej, owa nierówność wpisana jest w samą istotę podziału: mamy do czynienia bowiem z tą dobrą stroną: „solidarną” i z tą złą: „liberalną”. W sytuacji prawomocnego obowiązywania w dyskursie dychotomii „solidarne vs. liberalne” każde opowiedzenie się po stronie liberalnej automatycznie stawia jednostkę/grupę na pozycji, można kolokwialnie rzec, przegranej. W tym podziale „zwycięzcami” są bowiem apologety solidaryzmu. Nic dziwnego, że partie polityczne, którym liberalizm przypisywano lub same nie chciały się liberalnej tożsamości wyrzec, usiłowały narzucony podział przełamać, unieważnić, reinterpretować. Metaforycznie rzec ujmując, była to walka o panowanie na „dyskursywnym placu budowy”.

LITERATURA

- Czyżewski M., Kowalski S., Piotrowski A. (red.) (1997), *Rytualny chaos: studium dyskursu publicznego*, Kraków: Wyd. Aureus.
- Dijk van T. (red.) (2001), *Dyskurs jako struktura i proces*, tłum. G. Grochowski, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Figiel A. (2007), *Podziały społeczno-polityczne we współczesnej Polsce. Analiza dyskursu polityki na przykładzie wybranych partyjnych programów wyborczych z lat 2001 i 2005*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Laskowska E. (2004), *Dyskurs parlamentarny w ujęciu komunikacyjnym*, Bydgoszcz: Wyd. Akad. Bydgoskiej im. Kazimierza Wielkiego.
- Lipset S.M. (1995), *Homo Politicus. Społeczne podstawy polityki*, tłum. G. Dziurdzik-Kraśniewska, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Potter J. (1996), *Representing Reality: Discourse, Rhetoric and Social Construction*, London: Thousand Oaks: SAGE Publications Ltd.
- Ziółkowski M. (2000), *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego. Teorie, tendencje, interpretacje*, Poznań: Wyd. Fundacji Humaniora.

JAKUB ISAŃSKI

„Five stars, all inclusive”. O społecznych nierównościach na rynku turystycznym

Zarówno społeczności przyjmujące turystów, jak i miejscowi przedstawiciele branży turystycznej powinni zaznajamiać się i z szacunkiem odnosić się do odwiedzających ich turystów, a także poznawać ich styl życia, upodobania i oczekiwania. [...] Turyści i osoby odwiedzające powinni zapoznać się jeszcze przed wyjazdem z podstawowymi informacjami o kraju, który zamierzają odwiedzić.

Fragment deklaracji „Globalny Kodeks Etyki w Turystyce”
uchwalonej na Zgromadzeniu Ogólnym Światowej Organizacji Turystyki (WTO)
w Chile 1 października 1999 r.

Ze słowami powyższej deklaracji porównać można informację, jaka ukazała się w jednym z dzienników, w tekście *Nowa turystyczna atrakcja Indii: dzielnice biedy* (artykuł Macieja Kuźmicza, Gazeta Wyborcza z 13 kwietnia 2008 r.). Jej autor opisuje nowy przebój na rynku usług turystycznych w Indiach, jakim są zorganizowane wycieczki do dzielnic biedy – *slums tour*. Ich uczestnicy podróżują z przewodnikiem, oglądając zamieszkane przez hinduskich biedaków osiedla i ich codzienne życie. Dalej zamieszczone są fragmenty dyskusji, która toczy się wokół tej nowej atrakcji – czy jest ona niemoralną próbą „uatrakcyjnienia” turystyki, czy sposobem na bezpośrednią pomoc najbiedniejszym (organizatorzy wycieczek deklarują przekazywanie większości zysków fundacjom charytatywnym pomagającym uwięzionym w zakłętym kręgu biedy Hindusom). Nie wchodząc, w tym miejscu, w ową dyskusję, chciałbym przedstawić samo zagadnienie nierówności społecznych oraz jego miejsce i znaczenie we współczesnej turystyce. W moim przekonaniu nierówności społeczne traktować można jako jedną z turystycznych atrakcji – czynnika dodatkowo przyciągającego uwagę turystów.

Turystyka, z założenia, związana jest z czasowym przemieszczaniem się do miejsc, które są w jakiś sposób „inne”. Różnice mogą dotyczyć krajobrazu czy kultury, lecz niemal zawsze widoczne są także w sferze społecznej. Sytuacja, w której występujące różnice stają się podstawą do istnienia nierówności społecz-

nych, wydaje się być naturalną, choć niekoniecznie pożądaną konsekwencją tego stanu.

Nierówności w dostępie do społecznie cenionych zasobów są immanentną cechą życia społecznego w różnych jego przejawach, przekonuje Stanisław Ossowski, pisząc o przywilejach w zakresie środków konsumpcji, władzy, prestiżu (por. Ossowski 1968). Choć dotyczą różnych obszarów życia społecznego, widoczne są szczególnie w odniesieniu do zróżnicowanych wzorów ruchliwości społecznej (por. Ossowski 1968: 267) i przestrzennej (najczęściej związanej ze społeczną). Klasyczna definicja ruchliwości społecznej, autorstwa Sorokina, podkreśla fakt zmiany pozycji w strukturze – „to każde przejście jednostki [...] z jednej pozycji na drugą” (za: Domański 2004: 147). W przypadku turystyki przejście to ma charakter tymczasowy i krótkotrwały, choć jego konsekwencje można obserwować zdecydowanie dłużej niż przez czas trwania wakacyjnego wyjazdu (wśród turystów) czy czas trwania sezonu przyjazdów turystycznych (wśród tubylców).

Wspomniane nierówności i przejścia jednostek są więc tym bardziej widoczne w przypadku migracji przestrzennych, w ich szczególnym przypadku – na rynku usług turystycznych odrywających jednostki od codziennego życia i jego struktur, a przenoszących je w inny, tymczasowy układ zorganizowanych nierówności. W tym konkretnym przypadku turystycznych usług można wskazać co najmniej trzy obszary, o których kształcie w największym stopniu decydują nierówności. Są to:

- 1) relacje pomiędzy turystami i tubylcami,
- 2) nierówności występujące w obrębie samej zbiorowości turystów.

Nie mniej znaczący jest także trzeci obszar, w którym widoczne są nierówności społeczne – (3) w społecznościach tubylców (związane z pojawieniem się i rozwojem turystyki oraz turystów).

Nierówności społeczne w turystyce widoczne są więc zarówno pomiędzy dwiema zazwyczaj przeciwstawianymi sobie zbiorowościami – turystami i tubylcami, ale i w obrębie każdej z nich. W tekście zwracam uwagę na niektóre konsekwencje tego zjawiska oraz jego charakter w różnych okresach rozwoju rynku turystycznego, ponieważ, jak pisze Domański (2004: 24, por. też: Domański 2007), zróżnicowania społeczne będące podstawowym aspektem każdej struktury społecznej należy traktować jako proces. Także w tym przypadku za kluczowy trzeba uznać właśnie ów dynamiczny aspekt. Ich atrakcyjność można obserwować w różnych miejscach odwiedzanych przez turystów i choć jest zdecydowanie bardziej widoczna w krajach rozwijających się, jak Indie, Kambodża czy Boliwia, to w żadnym wypadku turystyka nie jest spotkaniem równorzędnych stron. Różnice mogą dotyczyć zarówno poziomu interakcyjnego (np. w analizie manipulacyjnego charakteru prezentacji społecznych przedstawianego przez Ervinga Goffmana – por. 2000), jak i kulturowego (o kierunku przepływu kulturowego związanego z siłą ekonomiczną, pisze w kontekście skutków globalizacji Anthony Giddens – por. 2004: 91). Najbardziej widoczne

różnice, które stają się podstawą dla nierówności społecznych, są jednak te związane z ekonomicznym wymiarem turystyki, szczególnie turystyki międzynarodowej.

Turystyka, z ekonomicznego punktu widzenia, to sprzedaż produktów i usług – funkcjonująca w ramach dobrze zorganizowanej gałęzi przemysłu. Z uwagi na ich często niematerialny, a także nieobiektywny charakter (por. Kotler 2005: 445-452) cena może być traktowana także jako informacja o prestiżu, jakim cieszy się dany turystyczny produkt na rynku. Turystyczne doświadczenia to coś chwilowego, powierzchownego, bardzo trudnego do oceny (i rynkowej wyceny). Do pomocy wykorzystuje się tu system gwiazdek przyznawanych zależnie od standardu hoteli czy prestiż biura podróży, linii lotniczych, „w zastępstwie” zaświadczałą o poziomie turystycznych doświadczeń. Nie bez znaczenia są także możliwości udokumentowania, potwierdzenia wrażeń z wakacji – zdjęciami, pamiątkami, certyfikatami, wysłanymi pocztówkami. Wspomniana ocena może też dokonywać się przez porównanie z innymi turystycznymi atrakcjami, odwiedzionymi przez innych turystów. Mnogość wspomnianych wątków wyklucza możliwość ich omówienia w krótkim tekście. Spróbuję jednak przyjrzeć się niektórym z nich tak, aby przedstawić znaczenie nierówności społecznych w turystyce oraz dalsze możliwe konsekwencje tego stanu rzeczy.

TURYSTYKA JAKO USŁUGA

Wydaje się, że w realiach rynku usług turystycznych wyznaczanych regułami gry rynkowej najlepiej obrazuje to przykład „inflacji” lub wręcz hiperinflacji poziomu usług dostępnych dla najbardziej zamożnych klientów i niedostępnych dla innych – zarówno innych turystów, jak i tubylców (konkretny przykład – turystykę luksusową przedstawiam w dalszej części tekstu). Ponieważ, o czym pisał między innymi jeden z ojców – założycieli subdyscypliny socjologii turystyki, zestaw symbolicznych zachowań w turystyce można traktować jako język komunikacji porozumiewania się społeczeństwa (por. MacCannell 2002). Można zastanowić się, na ile ów język stanowi legitymizację bardzo precyzyjnie określonych wzorów nierówności, relacji władzy i wykluczania. Ponieważ także, jak podaje dalej Domański (por. 2004: 25-26), nierówności dotyczą stopnia zaspokojenia potrzeb. Wspomniane zaspokojenie (jak i kreowanie) potrzeb zilustruję przykładami z międzynarodowego rynku turystycznego.

Podkreślanie wagi istnienia nierówności jest, w moim przekonaniu, jednym z uzasadnień istnienia turystyki, a także czynnikiem stymulującym jej rozwój. Choć dość często turystyce przypisywane są winy za rozmaite negatywne skutki (dla społeczności lokalnych, środowiska naturalnego etc.), relatywnie rzadko zauważa się immanentny charakter nierówności społecznych utrwalanych przez turystykę zorganizowaną. Dzieje się tak nie tylko w odniesieniu do tych teorii, które wprost

oskarżają turystykę o „neokolonializm” (por. Palmer 1994; Podemski 2004: 40-44). Wątki dotyczące zorganizowanej nierówności, będącej na równi częścią zakupionego pakietu, obok posiłków, podkreślane są przez wielu badaczy zjawiska zwracających uwagę na nierówny dostęp do turystyki w ogóle, ale także prawa do mobilności przestrzennej i jej zasięgu (por. np. Sassen 2007; Bauman 2000) czy nierówności w sferze świadczonych dla turystów usług (MacCannell 2002), a także skutków rozwoju turystyki dla miejscowych (por. np.: deKadt 1979; Ritzer 2001; dane www.iom.org; Isański 2004).

Początkowy, idealistyczny, pomysł anglikańskiego pastora Thomasa Cooka, aby prowadzić działalność charytatywną, wożąc ludzi na wycieczki koleją, szybko uległ ewolucji za sprawą jego synów, przynosząc pierwsze dochody z działalności już w drugim jej roku. Także wtedy pojawił się pomysł dostosowania tej samej wycieczki do wymagań różnych grup społecznych – zróżnicowano nie tylko jakość usług (początkowo dotyczącą transportu), ale i cenę. Zamiast oderwania ludzi od alkoholu turystyka zyskała nową rolę, odrywając ludzi od ich codziennych, rutynowych zajęć. Jedną z przyczyn sukcesu firmy organizującej wycieczki było ich dostarczanie na odpowiednim poziomie, zaspokajającym potrzeby klientów o różnym stopniu zamożności. Idea „klasowości” w usługach turystycznych zdomowała się bardzo dobrze do dzisiaj, stanowiąc jeden z jej punktów rozpoznawczych (widoczny w rankingu hoteli, środków transportu, restauracji, a nawet doskonale wyposażonych w sprzęt wypoczynkowy hotelowych plaż dostępnych jedynie dla ograniczonej liczby gości wykupujących odpowiednią wycieczkę¹) oraz warunków jej udanego rozwoju.

Chociaż trudno znaleźć informacje o tym, jak przebiegał rozwój rynku turystycznego dla różnych grup majątkowych klientów, można przypuszczać, że dywersyfikacja oferty i coraz bardziej egzotyczne propozycje destynacji nie leżały w granicach możliwości wszystkich potencjalnych zainteresowanych – wycieczki do sąsiadujących miejscowości, jak choćby pierwsza zorganizowana wycieczka z Leicester do Loughborough przeznaczone były nadal dla wszystkich zainteresowanych, podczas gdy coraz odleglejsze i bardziej egzotyczne miejsca dostępne były już tylko dla nielicznych bogatszych albo tych, którzy byli skłonni wydać zaoszczędzone pieniądze na dłuższy wyjazd. W każdym z tych przypadków pro-

¹ Motyw izolacji od środowiska lokalnego widoczny jest na plakatach i reklamach turystycznych atrakcji i wydaje się być ponadczasowy. Analiza archiwalnych numerów *National Geographic Magazine* z lat 1914–1980 oraz polskiej edycji tego znanego miesięcznika z lat 2000–2008 pozwala odnaleźć podobieństwa w sposobie prezentowania środowiska lokalnego – tubylców pozdrawiających przelatujące samoloty i śmigłowce z turystami, uśmiechnięte dzieci pozujące do zdjęć, półnagie tancerki w egzotycznych strojach. Sposoby prezentowania środowiska lokalnego i jego mieszkańców nie zmieniają się mimo upływu lat, stanowiąc turystyczną atrakcję nie tylko z racji samej odmienności, ale i mocno podkreślonej nierówności społecznej. Turysta może się więc poczuć jak ktoś uprzywilejowany. W moim przekonaniu jest to nie tylko „dodatek” do turystycznego wyjazdu, ale jeden z głównych elementów stanowiących o jego atrakcyjności.

wadziło to do turystycznych kontaktów z nieodłącznym elementem nierówności. Niezależnie od tego, czy wynikała ona ze stosunku pracujących w przemyśle turystycznym tubylców i wypoczywających turystów, czy z racji kontaktu pomiędzy znacznie bogatszymi turystami z mieszkańcami biedniejszych krajów, nierówności społeczne są widoczne w każdym z tych przypadków. I choć nie da się zaprzeczyć postępującej demokratyzacji turystyki², coraz bardziej dostępnych nowych środków transportu – samolot czy luksusowe statki wycieczkowe – to jednak przez cały czas widoczne jest traktowanie turystyki jako dającej szansę przeniesienia się w czasy i miejsca, gdzie posiadanie licznej służby i wyjątkowych przywilejów oraz licznej kategorii ludzi gorzej sytuowanych, stanowiły element porządku społecznego.

Turystyka jest jedną z form migracji przestrzennych, z pewnością jedną z najbardziej spektakularnych. Warto przyjrzeć się bliżej tym aspektom między-narodowych migracji, które przedstawia się jako koszty i korzyści. Wspomniane nierówności widoczne są także w populacji turystów – w tym przypadku wśród Polaków. Według wyników badań CBOS z grudnia 2005 r. aż 67% Polaków w ogóle nie wyjeżdża na wakacje poza miejsce swojego zamieszkania, jako najczęstszą przyczynę podając „brak pieniędzy”. To skutek uboczny rozwoju rynku usług turystycznych – podnoszenie ich ceny, szczególnie w miejscach bardziej atrakcyjnych dla turystów, oraz przekonanie o konieczności wyjechania w takie właśnie miejsca. Wśród innych przyczyn braku wyjazdów, nawet krótszych niż siedmiodniowy, wymieniane są także konieczność zarobienia pieniędzy (ponad 25%) czy brak urlopu/wakacji (12%). 78% respondentów nie przewiduje natomiast wyjazdu trwającego dłużej niż siedem dni. W podsumowaniu wyników badań czytamy:

[...] wypoczynek poza miejscem zamieszkania to dobro, do którego dostęp jest w Polsce bardzo silnie zróżnicowany społecznie. Szanse na taki wypoczynek zależą od wieku badanych, ich położenia społecznego i materialnego oraz sytuacji życiowej, a także od wielkości miejsca zamieszkania.

Nie trzeba dodawać więc, że najczęściej wyjeżdżają młodzi mieszkańcy wielkich miast, a zdecydowanie rzadziej mieszkańcy wsi, ludzie gorzej uposażeni. Niezależnie więc od samego poziomu turystycznych usług, sam dostęp do nich uzależniony jest od sytuacji majątkowej, która, w pewnym stopniu, dalej zależy od zdobywanych podczas zagranicznych wyjazdów kompetencji i umiejętności.

² Demokratyzacji nie tylko „spojrzenia turystycznego”, będącego często przedmiotem refleksji badaczy zajmujących się tym tematem, ale i usług turystycznych, które stają się coraz tańsze, a przez to dostępne dla większej liczby klientów. Dostępność ta nie oznacza oczywiście, że wszyscy mogą wyjechać na zagraniczne wakacje, ale liczba 1 mln turystów, która według prognoz Światowej Organizacji Turystyki ma podróżować po świecie w 2010 r., jest imponująca.

PYTANIA O PRZYCZYNY NIERÓWNOŚCI W TURYSTYCE

Z uwagi na niematerialny i umowny charakter turystycznych usług kluczowy staje się element ich oceny przez klientów. Zanim jednak przedstawię ten temat, chciałbym zaznaczyć kilka spośród możliwych przyczyn powstania, rozwoju i niezwyklej popularności różnych form ekskluzywności, segregacji i wykluczania w usługach turystycznych. Jak sądzę, leżą one u podstaw nierówności, z jakimi spotkać można się podczas turystycznego wypoczynku. Można wskazać co najmniej trzy, spośród wielu innych, przyczyny mające bezpośredni wpływ na popularność praktyk podkreślających znaczenie nierówności w turystyce: *zatłoczenie*, *ograniczona pojemność* turystycznych atrakcji oraz atrakcyjność samej *idei społecznych nierówności* dla turystów.

Pierwszą z nich będzie, nieodłącznie towarzyszące turystyce, *zatłoczenie*. Jednym z przykładów ilustrujących ten zarzut może być obliczenie dokonane przez van der Borga i współpracowników (por. 1986: 315), którzy piszą o „turystycznym współczynniku zatłoczenia”, określającym liczbę łóżek hotelowych w stosunku do liczby łóżek dla stałych mieszkańców. W Mediolanie wynosi on ponad 15 miejsc hotelowych na jednego stałego mieszkańca (wartość ta dotyczy historycznego centrum miasta), podobną wartość ma ten współczynnik dla Wenecji – 15 łóżek turystycznych na jednego stałego mieszkańca w centrum miasta, a dla całej Wenecji to 7,3 miejsca hotelowego na jednego mieszkańca. Jest to część procesu zauważalnego w historycznych centrach wielu miast, na przykład Paryża, Wenecji, Rzymu, które wskutek napływu coraz liczniejszych rzesz turystów stają się coraz bardziej przystosowane do ich obsługi, w coraz mniejszym stopniu zaspokajając potrzeby stałych mieszkańców lub czyniąc je nieproporcjonalnie kosztownymi (dotyczy to zwłaszcza cen transportu, ale też produktów codziennego użytku). Turystyczne zatłoczenie nie omija również atrakcji turystycznych w Polsce. W pierwszych dniach maja 2008 r. w Tatrzańskim Parku Narodowym padł kolejny „rekord” – na trasie do schroniska nad Morskim Okiem naliczono 30 tys. turystów w ciągu jednego dnia, to dwa razy więcej niż o tej samej porze przed rokiem. Droga latem 2008 r., w szczycie sezonu, została zamknięta i poddana remontowi. Zatłoczenie dotyczy nie tylko miast i nie zawsze ma charakter tymczasowy. W literaturze przedmiotu analizowane jest zjawisko określane mianem *residential tourism*, a które opisuje dłuższe, kilkumiesięczne turystyczne wyjazdy pobytowe, powszechne wśród emerytów z bogatych krajów zachodnich. I tak, południowe wybrzeże Hiszpanii zamieszkuje na stałe milion Brytyjczyków, kolejne trzy miliony dojeżdżają tam na miesiące zimowe, aby wypoczywać w ciepłym klimacie. Podobnie popularne stają się całe regiony, w których ludzie wykupują domy na letni wypoczynek – Toskania czy polskie wybrzeże Bałtyku. Trudno stwierdzić, w którym momencie możemy mówić o „zatłoczeniu”, jednak charakterystyczne jest, że w reklamowych ofertach

takich miejsc pojawia się niemal zawsze element „ucieczki od zgiełku”, niezależnie, że w ten sposób właśnie kolejny „zgiełk” się wytwarza.

Drugim z powodów popularności różnych form nierówności w turystyce, wynikającym bezpośrednio z powyższego, może być *nadmierna eksploatacja ograniczonej liczby miejsc* – atrakcji turystycznych. Prowadzi ona często do degradacji przez przemysł turystyczny miejsc swojego zainteresowania, które są bardzo narażone na fizyczne zniszczenie. Liczba i zasięg opisywanych w literaturze przedmiotu negatywnych następstw turystyki jest jednak znacznie bardziej rozległa i nie ogranicza się jedynie do powodowanego zatłoczenia. Jak pisze jeden z autorów, „choć ubiory tubylców i ich wytwory są naprawdę piękne, ich wioski są raczej brudne i przysiębiające” (por. Dearden 1994: 89). Na stronach internetowych jednej z organizacji zajmujących się propagowaniem świadomej turystyki (por.: www.responsibletravel.com, *Had enough? Package of shame* – co można przetłumaczyć jako: *Masz dosyć? Wstyd w pakiecie*, co jest także aluzją do „pakietowych” wyjazdów turystycznych obejmujących z góry wszystkie przewidziane atrakcje) znajdujemy wypowiedź jednej z pracownic hotelu na Dominikanie: „musimy się uśmiechać do turystów, ale to nie uśmiech czujemy w naszych duszach. Musimy pracować i chcielibyśmy, aby wasze wakacje były udane. To trudne”. Na stronach tej organizacji zamieszczony jest też fragment apelu do turystów angielskich następującej treści:

[...] z każdego funta, jaki wydajesz w Kenii, 20 pensów zabiera touroperator, 40 pensów zabierają linie lotnicze, 23 pensy zabiera międzynarodowa sieć hoteli, 8 pensów zabiera firma organizująca safari, 9 pensów zabiera kenijski rząd i Masajowie, a ci, na których ziemi odbywa się safari, nie otrzymują nic!

Warto dodać, że Masajowie są tak łatwo rozpoznawalną atrakcją turystyczną Afryki, że wykorzystują swoją pozycję daleko poza obszarami swojego zamieszkania, a kolonizując te miejsca dla turystyki, uniemożliwiają to samo ich rdzennym mieszkańcom z innych grup etnicznych. Ten i wiele innych przykładów, choć powszechnie znanych, rzadko pojawia się w naukowej refleksji, stanowiąc najczęściej tło do refleksji nad zasobami przyrodniczymi.

Trzecią, kolejną z możliwych przyczyn popularności *stratyfikacyjnych praktyk* w turystyce może być ich relatywna atrakcyjność dla potencjalnych klientów turystycznych usług. Najczęściej pojawiają się opracowania opisujące negatywny wpływ turystyki na środowisko przyrodnicze, jak i społeczne, drastyczne często przypadki niszczącego wpływu turystyki zarówno na małe, lokalne wspólnoty, jak i ujęcia przedstawiające takie następstwa w skali makro. Atrakcyjność dla samych turystów może być związana z ich relatywnie wyższą pozycją społeczną od codziennej w miejscu swojego stałego zamieszkania³.

³ „Oczekuje się”, że turystyczne usługi będą na odpowiednim poziomie – z gotowymi posiłkami, obsługą sprząającą pokoje hotelowe, tłumaczem pośredniczącym w kontaktach z miejscowymi. Co warto podkreślić w tym miejscu, jest to taki poziom usług, na które turyści mogą sobie pozwolić jedy-

Chociaż negatywne skutki turystycznego rozwoju widoczne są szczególnie w regionach słabiej rozwiniętych ekonomicznie, gdzie często całość organizacji i obsługi turystycznych wyjazdów przejmowana jest przez zagraniczne firmy, to turystyczne zagrożenia są realne w każdym miejscu, gdzie pojawiają się turyści. Zagrożenia te są tym większe, im bardziej ruch turystyczny pozbawiony jest regulacji – nie tylko prawnych, ale też etycznych – w świadomości turystów. Paradoksalnie więc, nieuregulowanie turystyki, a więc jej niezorganizowanie połączone z masowym napływem turystów grozi szybką degradacją miejscowego środowiska naturalnego i kultury, czyli tego, co decyduje o turystycznej atrakcyjności danego miejsca.

Nawet jednak ci spośród turystów, którzy w owe kontakty z turystami wchodzi (przeważnie kontakty takie dotyczą zaspokajania ich potrzeb), często formułują, na tej podstawie, nieprzychylnie dla turystów wnioski. Znaleźć więc można szereg ocen turystów płynących z ust lokalnych sprzedawców i handlarzy. Dla przykładu:

[...] kiedy miejsce stanie się popularne w przewodnikach turystycznych [...], wszystko się zmienia... Turyści oczekują, że wszystko będzie dokładnie tak, jak opisano... Ludzie, po prostu wierzą przewodnikowi – nawet jeżeli jest sprzed pięciu laty – i walczą o ceny z miejscowymi (Hampton 1998: 639).

Z innego tekstu możemy dowiedzieć się o funkcjonowaniu dobrze zorganizowanego antyturystycznego lobby na Bali (por. Wilson 1997: 52), którego jedną z przyczyn jest szybkie zużycie ograniczonych zasobów tej małej wyspy przez turystów, i niedostatek tychże zasobów dla tubylców, nawet tych, którzy nie mają bezpośredniego związku z turystami, a doświadczają jedynie takich negatywnych skutków ich obecności. Natomiast w raporcie z hawajskiej konferencji dotyczącej turystyki w Trzecim Świecie czytamy:

Nie chcemy turystyki. Nie chcemy was. Nie chcemy być zdegradowani jako służący i tancerze. To jest kulturowa prostytucja. Nie chcę widzieć żadnego z was na Hawajach. Nie ma niewinnych turystów (Brochman 1996: 59).

Inny głos sprzeciwu usłyszeć można w Goa:

[...] nie przyjeżdżaj do Goa! Nasze ograniczone zasoby nie mogą być poświęcane, by zaspokajać twoje luksusowe żądania. Nasi ludzie, na przykład, cierpią pragnienie, podczas gdy woda jest dostarczana do hoteli, byś mógł w niej pływać (Lea 1993: 708).

Antyturystyczne lobby w Goa zorganizowane jest pod nazwą Jargut Goenceranchi Fauz i czynnie działa na rzecz ograniczenia rozwoju przemysłu turystycznego kierującego swoją ofertę do najbogatszych klientów (por. Lea 1993:

nie przez kilka dni w roku. Jednakże dla tubylców często jest to jedyna okazja do spotkania przybyszów z egzotycznych krajów. Nie trzeba dodawać, że powstaje w konsekwencji obraz przybyszów niemający zbyt wiele wspólnego z rzeczywistością.

708). Nawet ekonomiczne profity płynące z obecności turystów, przedstawiane na przykład przez de Kadta (por. 1979: 11), nie zawsze mają jednoznacznie pozytywne oblicze – często praca przy obsłudze turystów należy do niskopłatnych i niewymagających żadnych kwalifikacji, co jest wykorzystywane przez pracodawców stwarzających pracownikom warunki porównywane nawet do Goffmanowskiej „instytucji totalnej” (por. Weaver 2005: 8-9). Inne negatywne skutki rozwoju turystyki znajdujemy w tekście cytowanego już Deardena. Stawia on tezę, że biedni dotąd tubylcy, funkcjonujący często w realiach gospodarki barterowej, nie są przygotowani na nowe sposoby zarabiania i wydawania pieniędzy – znacznie łatwiej niż dotąd wchodzi w posiadanie dochodów, których często nie są w stanie skonsumentować. Co więcej, związana jest z tym także transformacja tradycyjnie dotąd pojmowanej gościnności, która teraz staje się nierozłącznie powiązana z gratyfikacją ekonomiczną (por. Dearden 1994: 86-87). Autor ten pisze dalej o równie rzadko wspomnianym w literaturze przedmiotu skutku, jakim jest włączanie do stałych dotąd wzorów konsumpcji nowych „potrzeb”, produktów i usług przeznaczonych dla turystów – wioska taka tym samym staje się mniej „autentyczna” dla tychże turystów i, z tego powodu, rzadziej jest przez nich odwiedzana. Związane jest z tym także rozbudzanie apetytów miejscowych – włączenie ich do konsumpcyjnych zachowań, co owocuje na przykład nakłanianiem kobiet do dobrze płatnej według miejscowych realiów prostytucji (por. Dearden 1994: 87). Pojawienie się prostytucji jako źródła dochodu przyczynia się także do powstawania całych dzielnic wyspecjalizowanych w zaspokajaniu potrzeb zagranicznych turystów.

Sprzeciw wywołuje także nachalne zachowanie turystów pragnących na przykład kupować różne części garderoby tubylców (por. Laxson 1991), robiący tubylcom i ich rodzinom zdjęcia mimo braku ich pozwolenia na takie praktyki (por. MacCannell 2002: 28). Cechą składową stereotypu przeciętnego turysty w oczach miejscowych jest też „ślepa mania kolekcjonowania” (za: Evans 1989: 94). Zatem, wiele zachowań turystycznych może stać się przyczyną bardzo negatywnej oceny nie tylko turystów, ale całych kategorii, do których zostaną oni zaliczeni – „białych” czy „chrześcijan”, gdyby taka ocena miała być dokonywana w krajach z dominującą religią muzułmańską, a wspomniane wulgarne zachowania dotyczyły także poziomu regulowanego przykazaniami religii. Przykłady turystycznych zachowań pozostających w sprzeczności z lokalnie akceptowanymi znajdujemy na przykład w tekście:

[...] hinduscy turyści odwiedzający Pushkar mają szacunek dla tego miejsca, ale zagraniczni turyści traktują to miejsce jak park tematyczny. Piją alkohol i palą papierosy w świątyniach, nie okazując żadnego respektu [...] swobodne ubrania, narkotyki i alkohol, jak i przypadkowe kontakty seksualne, to wszystko może obrażać miejscowych (por. Scheyvens 2002: 148).

Podobne są spostrzeżenia innego z autorów na temat różnic w zwiedzaniu Taj Mahal przez Hindusów i zachodnich turystów. Hindusi traktują obiekt z respek-

tem, a ich wzrok „jest pełen nabożnego szacunku” (Macnaughten, Urry 2005: 271). Podobnego szacunku na próżno szukać u większości turystów.

Inny przykład tego, z czym może być związane zarządzanie krajobrazem, choćby w imię stymulowania rozwoju turystycznego, opisują Macnaughten i Urry, przedstawiając znany obraz Petera Bruegela:

[...] gdy przepada sad, nie ponosi się ofiary po prostu z kilku drzew [...] lecz można utracić rozmaitość owoców charakterystyczną dla tej okolicy, życie flory i fauny, śpiew ptaków, przepisy kulinarne [...] wygląd krajobrazu, mądrość zbieraną przez pokolenia o suszeniu owoców i szczepieniu drzew [...] Krótko mówiąc, kulturowy krajobraz za jednym zamachem ulega deprecjacji w wielu wymiarach (Clifford, za: Macnaughten, Urry 2005: 226).

Mając na uwadze cytowane przykłady, można stwierdzić, że turyści są tymi, którzy nie tylko wycinają wspomniane sady, ale i nieustannie poszukują nowych miejsc, „ciągle jeszcze atrakcyjnych turystycznie”.

TURYSTYKA LUKSUSOWA I TURYSTYKA ODPOWIEDZIALNA A NIERÓWNOŚCI W TURYSTYCE

Szczególną odmianą turystyki, która nierówności stawia na pierwszym miejscu, jest turystyka luksusowa. Nie tylko nie akcentuje ona wagi kontaktu z miejscowymi i ich kulturą, ale wręcz uważa go za przeszkodę, zagrożenie dla udanego wypoczynku. Turystyka luksusowa na pierwszym miejscu stawia zatem izolację od środowiska lokalnego, a ścisła selekcja dotyczy nie tylko miejsc zainteresowania turystów, ale i tubylców, którzy będą mieli z nimi kontakt: zespoły tancerzy – tylko najlepsze, tancerki, najpiękniejsze, a wytwarzane przez nich pamiątki – najwyższej jakości. Co ciekawe, oferta dla najbogatszych, opisywana jako „produkt najwyższej jakości”, uważana jest za dowód ekonomicznego i turystycznego rozwoju danego miejsca (por. np. *Wales targets the luxury tourist*, BBC).

Blizsza lektura folderów z ofertą turystyki luksusowej uświadamia jednak, że wśród wyznaczników wysokiej jakości znajdują się już nie tylko wyszukana kuchnia i egzotyczne przyprawy, ale i „czyste powietrze, czyste plaże i góry”, a także „przestrzeń i prywatność” – stanowiąc informację o dobrach deficytowych, takich które już podlegają coraz ściślejszej reglamentacji. W ulotce opracowanej przez „Locum’s Luxury Tourism Advisors” (Stephen i Suzanne Coupe) znajdujemy określenie *time poor travelers*, kierujące naszą uwagę w stronę jeszcze jednego rzadkiego i cennego zasobu, jakim dysponują turyści – czasu. Wypoczynek, przejazd i cały pobyt są więc zorganizowane w taki sposób, aby wykorzystać ograniczony czasowo urlop turystów, na przykład osobno wysyłając im bagaż, aranżując ułatwienia podczas transportu i transfer do kolejnych miejsc przesiadkowych, zanim osiągnięte zostanie cel podróży. Podawane preferowane destynacje turystyczne to „szczęściogwiazdkowe

hotele na prywatnych wyspach na Pacyfiku” czy „narcciarstwo z prywatnym helikopterem w Kazachstanie, trekking z goryłami w Ugandzie”. Jednak, jak wielokrotnie deklarują organizatorzy, kluczowym elementem ich oferty nie jest cena (ta przekracza 1000 dolarów amerykańskich za jeden dzień takiego wypoczynku), ale jakość świadczonych usług oraz ich niepowtarzalność – przygotowanie dla każdego z klientów osobno, z uwzględnieniem jego potrzeb i preferencji. Przykład można znaleźć w ofercie jednej z firm, która proponuje możliwość „pozdrawiania tubylców, gdy nasz śmigłowiec zniży lot”.

Wydaje się, że wysokie standardy finansowe narzucane turystom mogą mieć kilka przyczyn:

1. *Chęć zmonopolizowania możliwości osiągania zysków z turystyki przyjazdowej przez stronę rządową lub duże międzynarodowe firmy i niedopuszczanie do potencjalnie zyskowej działalności zwykłych obywateli z danego kraju.*

2. *Koszty związane z koniecznością adaptacji wybranych miejsc, które są udostępniane turystom. Zasada taka dotyczy szczególnie wysp i krajów wyspiarskich, na które można dostać się jedynie drogą lotniczą, a więc relatywnie drogą i wykluczającą pewne kategorie turystów, lub morską, gdzie również prowadzona jest polityka ograniczania dostępności, na przykład Wyspa Wielkanocna albo Malediwy, to miejsca, gdzie trudno jest spotkać turystów z grupy tzw. *budget travelers*, czyli studentów „podróżujących tanim kosztem”.*

3. *Chęć uniknięcia masowego napływu biednych turystów (deklaracja taka często pojawia się jako określająca cele rozwoju) poprzez ustalenie poziomu cen ograniczającego dostępność danego miejsca dla większości turystów.*

Choć wszystkie z wymienionych przyczyn dotyczą traktowania międzynarodowej turystyki towaru na rynku, konsekwencje tego widoczne są także w obszarze kultury. Warto także podkreślić, iż niezależnie od kosztów zarówno tanie, jak i drogie wyjazdy turystyczne zyskują na atrakcyjności wówczas, gdy są „zorganizowane”, nawet więc nieluksusowe wyjazdy powinny zawierać element ekskluzywności. Dla przykładu: propozycje nieturystycznych wyjazdów na przykład do Indii, opisywane w przewodnikach, których autorzy pokonali 6 tys. km, wydając mniej niż 100 dolarów, nie są interesujące dla większości turystów (nie są uważane za „turystykę” – okazję do wypoczynku i zobaczenia „czegoś wyjątkowego”) – konieczność korzystania z lokalnych środków transportu ze wszystkimi tego konsekwencjami (jak brak klimatyzacji, tłum turystów i miejscowych, niezrozumiały język oraz zwyczaje) stanowią nieprzekraczalną barierę. To kolejny z sygnałów o ekskluzywnym charakterze turystyki, która spełnia swoje zadanie tylko wówczas, gdy jest w niej obecny element izolacji i ekskluzywności. Sądzę więc, że jedną z przyczyn takiego rozwoju rynku usług przewoźników lotniczych jest nie tylko szybkość transportu, ale raczej wrażenie ekskluzywności potwierdzanej nie tyle wysoką jakością świadczonych usług, ale raczej przez wykluczenie

innych⁴. Wykluczenie to ma często najbardziej bezpośredni charakter i przyjmuje postać ogrodzenia oddzielającego plażę i leżaki dla gości „trzygwiazdkowych” od plaży dla gości „czterogwiazdkowych”. Popularny sposób zaznaczania tej różnicy, kolorowymi opaskami umieszczanymi na przegubach dłoni klientów, podkreśla fakt segregacji i czyni go jeszcze bardziej niemożliwym do uniknięcia (takiej opaski nie można zdejmować przez cały czas wakacji w danym hotelu). Nie trzeba dodawać, że wspomniana izolacja tym bardziej widoczna jest na linii turyści–tubylcy.

Chociaż zmieniają się środki transportu, miejsca i stroje plażowiczów na zdjęciach, motyw izolacji od środowiska lokalnego jest w turystyce zorganizowanej ponadczasowy. Jest to dowód uniwersalnego charakteru normy obowiązującej w turystyce, a związanej z planową, zamierzoną i stale aktualną rolą izolacji od lokalnego środowiska i jego mieszkańców. Tak więc na zdjęciach sprzed lat nie widać miejscowych w roli innej niż usługowej wobec turystów. Tubylcy nie mają więc swojego zwykłego, codziennego życia – a jedynym uzasadnieniem ich egzystencji jest usługiwanie turystom, obsługa rynku turystycznego, zaspokajanie potrzeb przyjezdnych. Zaspokajanie to nie jest jednak dobrowolne, a wcześniejsza gościnność staje się pracą.

Poza turystyką luksusową wątek nierówności pojawia się także w innej jej odmianie – turystyce odpowiedzialnej (*responsible tourism*). W literaturze przedmiotu (por. np. Pennington-Gray i in. 2005) określenie to pojawia się jako ilustracja zupełnie przeciwnego podejścia do tematu nierówności społecznych. Pod pojęciem tym

⁴ Sama specyfika podróży samolotem obfituje w szereg niedogodności – konieczność dojechania na lotnisko, zlokalizowane zazwyczaj w pewnej odległości od miasta, wymóg rygorystycznego przestrzegania reżimów wagowych i wymiarowych dla bagażu, poddawanie się wielokrotnej kontroli, jak i konieczność oczekiwania na swój bagaż po przylocie. Podróż pociągiem, szczególnie na krótszych dystansach, może trwać krócej niż odbywana samolotem, szczególnie jeżeli weźmiemy pod uwagę konieczność dojechania na lotnisko oraz czas potrzebny na przejście przez uciążliwą procedurę kontroli. Dla przykładu, przejazd pociągiem Thalys obsługującym połączenie z Brukseli do Paryża zajmuje mniej niż 90 minut, a z Brukseli do Kolonii 2 godziny i 20 min. Pociąg Eurostar kursujący między Paryżem a Londynem wybiera 60% podróżujących tą trasą. Szybkie koleje łączą coraz więcej dużych miast – Szanghaj łączy z lotniskiem nowy pociąg Maglev, pokonujący dystans dzielący terminal od centrum miasta (30 km) w 7 min i 20 sek. W Tokio kursuje Shinkansen w mniej niż 3 godz. pokonujący dystans z Tokio do Osaki (ponad 550 km), w Stanach Zjednoczonych z Nowego Jorku do Waszyngtonu można się dostać pociągiem w dwie godziny. Najnowszy francuski pociąg AGV (Automotrice Grande Vitesse) może pokonać 1000 km w 3 godz. i nie jest konstrukcją mniej zaawansowaną od innego „dziecka” przemysłu europejskiego – gigantycznego Airbusa A380. Większość wymienionych połączeń nie jest, jak dotąd, dochodowa, natomiast oczekuje się, że przyniesie korzyści społeczne, a w dłuższej perspektywie także zyski ekonomiczne. To wszystko sprawia, że wielokrotnie podróż na krótszych dystansach zajmuje znacznie mniej czasu, gdy odbywa się koleją – szczególnie w Europie przy relatywnie i stale modernizowanej dobrej sieci połączeń pomiędzy dużymi miastami (np. Paryż i Londyn albo Poznań i Berlin). Co więcej, wydaje się, że wobec zaawansowanych prac nad szybszymi pociągami nowej generacji wspomniany czas podróży pomiędzy dużymi miastami, szczególnie stolicami krajów, ulegnie dalszemu skróceniu. Jednak także i w tym przypadku podróż odbywa się w wagonach odpowiedniej „klasy”.

kryją się wszelkie zabiegi związane z planowaniem, zarządzaniem i rozwojem oraz marketingiem turystyki, który przynosi pozytywne skutki na gruncie ekonomicznym, społecznym, kulturalnym, jak i w odniesieniu do środowiska naturalnego:

[...] ten typ turystyki promuje odpowiedzialność wobec środowiska przez jego samopodtrzymujące użytkowanie, podobnie jak zaangażowanie lokalnych społeczności w przemysł turystyczny (Pennington-Gray i in. 2005: 267).

Znaczna jest w tym rola graczy na rynku turystycznym – firm i instytucji organizujących przyjazdy turystów. Turystyka odpowiedzialna to także zachęta do działalności wolontariackiej na rzecz odwiedzanych społeczności – nieodpłatnej pracy w szkole jako nauczyciel angielskiego albo pracy w jednym z wielu ośrodków organizacji charytatywnych. W wielu z nich podkreśla się chęć nawiązania stałej współpracy z wolontariuszami.

Inną próbą rozwiązania problemu nierówności w turystyce jest „globalny kodeks etyczny dla turystyki” skierowany do turystów oraz instytucji/firm działających na rynku turystycznym. Wydaje się, że ów dokument stanowi próbę pogodzenia różnych, nawet znajdujących się na przeciwstawnych biegunach, form turystyki i pozbawienia jej rabunkowego charakteru lub przynajmniej jego osłabienie. Turystyka odpowiedzialna jest jedną z prób włączenia niektórych chociaż artykułów tego kodeksu do praktyki. W takim przypadku turystyka i podróżowanie powinny raczej stać się „stylem życia” (por. Godwin, Francis 2003: 273) i wiązać się z osobistym zaangażowaniem.

Podobne zadanie, opanowania turystycznego rozwoju i skierowania go we właściwą stronę, stawia sobie Stowarzyszenie Niezależnych Operatorów Turystycznych (Association of Independent Tour Operators AITO), skupiające ponad 150 operatorów na terenie Wielkiej Brytanii (za: Godwin, Francis 2003: 274). Wśród zasad działania stowarzyszenia są: ochrona środowiska, szacunek dla lokalnych kultur oraz dzielenie się z nimi zyskami (ekonomicznymi i społecznymi) z turystyki, a także ochrona naturalnych zasobów oraz minimalizowanie szkód powodowanych przez turystykę i turystów. Wspomniane cele osiąmane są poprzez zaangażowanie pracowników firm w działalność spełniającą te kryteria oraz informowanie o nich klientów i zachęcanie ich do włączania się do takiego działania (za: www.aito.co.uk). W każdej części działalności istotne jest współdziałanie z lokalnymi społecznościami, co daje szansę na korzyści dla obu stron turystycznego spotkania.

PODSUMOWANIE

Turystyka generuje zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki – wzajemnie się przeplatające – często niemożliwa jest ich jednoznaczna kwalifikacja. Wśród pożądanых najczęściej wymienia się: pozytywne przemiany w kulturze gospodarzy,

promocję tolerancji i międzykulturowego zrozumienia oraz porozumienia, poszerzanie zasobu wiedzy o innych. Z kolei wśród negatywnych skutków pojawiają się: utowarowienie kultury, sztuki, społecznych zwyczajów (szczególnie gościnności), degradację w sferze moralności i wartości, niezrozumienie oraz stereotypizację na poziomie kulturowym, etnocentryzm, resentyment, utratę poczucia tożsamości i bezpieczeństwa.

Temat zróżnicowania i dalsza jego postać – nierówności są wszechobecnym, dominującym motywem w turystyce zorganizowanej, szczególnie tej o zasięgu międzynarodowym. Linie podziałów przebiegają zarówno pomiędzy turystami i tubylcami, jak i pomiędzy samymi turystami, dzieląc uczestników na rozmaite kategorie umożliwiające dostęp do usług na określonym poziomie. Z uwagi na niematerialny i tymczasowy (wręcz chwilowy) charakter większości zorganizowanych turystycznych doświadczeń można mieć uzasadnione podejrzenie, że u podstaw całego procesu leży chęć odróżnienia się od innych, zaznaczenia swojej uprzywilejowanej pozycji względem gorzej uposażonych. Chodzi więc, jak by chciał Thorstein Veblen, analizujący związek pomiędzy różnicami ekonomicznymi i społecznymi (por. 1999), nie tylko o próżnowanie, ale raczej o próżnowanie na odpowiednim poziomie. Ów poziom wyznaczany jest przez innych, gorzej obsługiwanych uczestników turystycznych doświadczeń, którzy są najlepszym dowodem wyższego poziomu turystów kupujących droższe wycieczki.

W obydwu z przedstawionych prób zarządzania problemem nierówności w turystyce – w pierwszym celowym ich podkreślanu w przypadku turystyki luksusowej czy w drugim – celowym ich zmniejszaniu, widać niejednoznaczny charakter turystyki. Choć nie powinno to być wytłumaczeniem jej negatywnych skutków, może być traktowane jako dowód jej dynamicznego charakteru i próby poszukiwań dobrego rozwiązania. Chociaż wydaje się, że większość tych zabiegów może mieć charakter jedynie fasadowy, można je także potraktować jako odpowiedź na oczekiwania rynku, jaki stanowią turyści. Różnica pomiędzy turystycznymi usługami a gościnnością wyznacza właśnie granicę, od której można mówić o instytucjonalizacji nierówności, a także, w wielu przypadkach, o podniesieniu tychże nierówności do rangi „atrakcji”.

LITERATURA

- Bauman Z. (2000), *Globalizacja. I co z tego dla ludzi wynika*, PIW, Warszawa.
- Costs and Benefits of Migration. World Migration 2005, *Economic Effects of International Migration: A Synoptic Overview*, Internat. Organization for Migration.
- Coupe S., Coupe S. (2009), *The changing face of luxury travel. Staying ahead in luxury product development and marketing*, Locum Destination Review.
- Domański H. (2004), *Struktura społeczna*, Wyd. Scholar, Warszawa.

- Domański H. (2007), *Mechanizmy stratyfikacji i hierarchie społeczne*. [W:] M. Marody (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*. Wydanie nowe, Wyd. Scholar, Warszawa.
- Gale T., Botterill D. (2005), *A realist agenda for tourist studies, or why destination areas really rise and fall in popularity*, *Tourist Studies*, Vol. 5, No. 2, August 2005.
- Giddens A. (2004), *Socjologia*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Godzin H., Francis J. (2003), *Ethical and responsible tourism: Consumer trends in the UK*, *Journ. of Vacation Marketing* 2003, 9, 271, www.sagepublications.com
- Goffman E. (2000), *Człowiek w teatrze życia społecznego*, Wyd. KR, Warszawa.
- Isański J. (2004), *Konsumpcyjna strona turystyki zorganizowanej*. [W:] M. Golka (red.), *W cywilizacji konsumpcyjnej*, Wyd. Humaniora, Poznań.
- Johannesson B.T. (2005), *Tourism translations: Actor – Network Theory and tourism research*, *Tourist Studies*, Vol. 5, No. 2, August 2005.
- Kotler P. (2005), *Marketing*, Wyd. Rebis, Poznań.
- Kuźmich M. (2008), *Nowa atrakcja turystyczna Indii: dzielnice biedy*, *Gazeta Wyborcza*, 14 kwietnia.
- MacCannell D. (2002), *Turysta. Nowa teoria klasy próżniaczej*, Wyd. Muza, Warszawa.
- Mielcarek R. (2002), *Szlaki dla obywateli IV, Azja, Ameryka Pn., Australia i Oceania 15 tras z lat 1998–2000*, Sorus, Poznań.
- Ossowski S. (1968), *Z zagadnień struktury społecznej*, PWN, Warszawa.
- Palmer C. (1994), *Tourism and colonialism. The experience of Bahamas*, *Annals of Tourism Research*, Vol. 21, No. 4.
- Pennington-Gray L., Reisinger Y., Eun K.J., Thapa B. (2005), *Do US tour operators' brochures educate the tourist on culturally responsible behaviours?*, *Journ. of Vacation Marketing*, Vol. 11, No. 3.
- Podemski K. (2004), *Socjologia podróży*, Wyd. Nauk. UAM, Poznań.
- Ritchard M. (2005), *Security and social 'sorting'. Traversing the surveillance-tourism dialectic*, *Tourist Studies*, Vol. 5, No. 2, August 2005.
- Ritzer G. (2001), *Magiczny świat konsumpcji*, Wyd. Muza, Warszawa.
- Sassen S. (2007), *Globalizacja. Eseje o nowej mobilności ludzi i pieniędzy*, przeł. J. Tegnerowicz, Wyd. Uniwersyteckiego, Kraków [Globalization and Its Discontents. Essays on the New Mobility of People and Money, The New Press, NY].
- Tourism. Passport to Development? Perspectives on the Social and Cultural Effects of Tourism in Developing Countries*, (1979), E. Kadt De (red.), Oxford Univ. Press, New York.
- Wales targets the luxury tourist, BBC published 2005/08/24, www.newsvote.bbc.co.uk
- www.aito.co.uk
- www.cobs.pl, raport z grudnia 2005: *Wyjazdy Polaków na wypoczynek w latach 1992–2005*.
- www.japanrail.com
- www.thalys.com
- www.wto.org

Część VIII

Varia

KAMIL M. KACZMAREK

Religijność a różnicowanie społeczne, a więc czy klasy mają znaczenie

Wyobraźnia socjologiczna jest takim stylem refleksji, który charakteryzuje się zdolnością do ujmowania zjawisk społecznych w kontekście historii oraz danej struktury społecznej (Mills 2007: 53-54). Trudno wyobrazić sobie naukowe ujęcie tego strukturalnego usytuowania bez narzędzi intelektualnych dostarczanych przez jakąś teorię różnicowania społecznego. Dotyczy to również badań nad religijnością.

I

Mills nieprzypadkowo jako wzorce wyobraźni socjologicznej stawia klasyków – między innymi Herberta Spencera, Karola Marksa i Maxa Webera. W pracach tych uczonych kategorie takie, jak „klasa” czy „stan” stanowią stały element analizy wpływu różnicowania społecznego na religię.

W klasycznej socjologii religii występują zasadniczo dwa podejścia do tego problemu. Jedno z nich opiera się na kryterium funkcjonalnym, drugie natomiast bardziej na gradacyjno-dychotomicznym. Pierwsze umożliwia odnalezienie wspólnych cech religijności tych samych klas w różnych społeczeństwach i sytuacjach historycznych. Wskazuje więc na wpływ *sposobu życia danej klasy* na jej postawę względem religii i sposób, w jaki dostosowuje ona religię do własnych potrzeb ukształtowanych pod wpływem praktyki życiowej. Drugie podejście zwraca natomiast uwagę na sposób, w jaki religijność danej klasy jest warunkowana przez jej *konkretną sytuację historyczną*, a przede wszystkim przez jej *relacje z innymi klasami społecznymi*.

Typowym przykładem analizy pierwszego typu jest rozdział z pracy *Wirtschaft und Gesellschaft* Webera pt. *Stany, klasy i religia*. Rozwodził on w nim wpływ przynależności do różnych stanów i klas społecznych na wyznawane typy religijności. Kategorie „stan” i „klasa” znajdują szerokie zastosowanie również w jego pracach z socjologii religii azjatyckich. Do tego typu analiz należą także rozważania Joachima

Wacha z jego *Socjologii religii*. Do drugiego zaś typu analiz możemy zaliczyć na przykład inspirowane myślą Marksa, dotyczące wczesnego chrześcijaństwa, prace Karola Kautsky'ego (1950), Archibalda Robertsona (1960), Ericha Fromma (1995).

Stany, klasy i religia Webera to wstępny, oparty na indukcji szkic problematyki pozwalający dostrzec różne zjawiska, które jednak nie zawsze są u Webera dogłębnie wyjaśnione. Stanisław Kozyr-Kowalski słusznie określał te analizy jako astrukturalne i ahistoryczne:

Weber ujmuje położenie klasowo-stanowe ze względu na to, co ma w nim charakter uniwersalny, niezależny od historii danych klas i stanów oraz ich stosunków z innymi klasami i stanami w odniesieniu do podobnie ujętych typów religijności (por. Kozyr-Kowalski 1984: 64; 1967: 408-409).

Takie uniwersalizujące ujęcie może być cennym heurystycznie *punktem wyjścia* do bardziej wnikliwych analiz konkretnego już problemu historycznego. Jak zauważył Weber (1985: 69), ustalenie tego, co wspólne dla różnych zjawisk danego rodzaju (czyli analiza w kategoriach pojęć ogólnych i praw) poprzedza zwykle próbę uchwycenia tego, co osobliwe i doniosłe w danym konkretnym przypadku.

Za koncepcję pośrednią można uznać Spencerowską typologię religii wrogości i religii zgody. Typ religijności w tej koncepcji uwarunkowany jest przez charakter społeczny, a w nim odbija się, często z pewnym opóźnieniem, dominująca praktyka społeczna danej klasy. Na praktykę tę składa się nie tylko funkcja społeczna danej klasy, ale również jej relacje z innymi klasami. Ujęcie to jest jednak u Spencera uproszczone do dwóch rodzajów praktyki – antagonistycznej i nieantagonistycznej.

II

Chcąc przekonać się, jak wygląda stan badań w polskiej socjologii religii po roku 1989, jeśli chodzi o *obecność* problematyki różnicowania społecznego i opisujących je kategorii, postanowiłem przyjrzeć się kilkunastu pracom czołowych polskich badaczy religii. Przedstawiam je w porządku alfabetycznym.

Józef Baniak jest autorem ponad 10 książek i 300 artykułów prezentujących interesujące studia empiryczne dotyczące religijności młodzieży, ludności miejskiej oraz społecznego odbioru i życiowych karier kapłanów. Do analizy wybrałem pięć prac.

W pracy z roku 1990 pt. *Religijność miejska w warunkach uprzemysłowienia i ruralizacji na przykładzie Kalisza* (Poznań) spośród kategorii odnoszących się do struktury społecznej znajdujemy jedynie ośmiostopniową klasyfikację **zawodów**, na którą składają się: rolnik, robotnik, pracownik umysłowy z wykształceniem średnim, pracownik umysłowy z wykształceniem wyższym, gospodyni domowa, studenci, emeryt/rencista, rzemieślnik (1990: 98). Klasyfikacji tej używa autor jednak wyłącznie do charakterystyki poddanej badaniu populacji. Podobnie w wydanej po trzech

latach pracy *Ksiądz w oczach młodzieży. Obraz kapłana w świadomości młodzieży licealnej i akademickiej na przykładzie Kalisza* (1993). W ankiecie badacz zapytuje wprawdzie o **zawód** ojca i matki, jednak informacje tak zdobyte wykorzystuje jedynie we wstępnej charakterystyce młodzieży, gdzie podaje rozkład ich **pocho-**
dzenia społecznego. Wyróżnia pochodzenie: robotnicze, rolnicze, rzemieślnicze i inne. Nie inaczej jest w książce *Obraz kapłana w świadomości katolików świeckich* (1994), w której analizie poddaje jedynie wpływ wykształcenia, płci i wieku oraz globalnych postaw wobec religii.

Większą rolę wymiarów strukturalnych można dostrzec w pracy *Dynamika powołań kapłańskich i zakonnych w Kościele rzymskokatolickim w Polsce 1900–1994* (1997). Jest to swego rodzaju synteza dotychczasowych badań polskich socjologów nad tym problemem. W rozdziale czwartym, w którym autor poddaje analizie *Czynniki społecznej i ekonomiczne warunkujące powołania*, zajmuje się również „pochodzeniem powołań ze **środowisk społecznych i zawodowych**” oraz wpływem zamożności rodzin na powołania (1997: 109-113). Przytacza tam dane różnicujące powołania kapłańskie i zakonne ze względu na „pochodzenie społeczno-zawodowe”, którego wyróżnia trzy rodzaje – rolnicze, robotnicze i inteligenckie. W analizie zamieszczonej pod tabelą autor podaje nieco bardziej szczegółowe informacje: najwięcej powołań dostarczała „wieś i zawody rolnicze”. Na drugim miejscu były środowiska rzemieślnicze i kupieckie, na trzecim inteligenckie, a na czwartym robotnicze (1997: 110). Obserwuje zmiany w późniejszych okresach: te ostatnie wysuwają się na trzecie, a później drugie miejsce. Podobnie rosną powołania ze środowisk inteligenckich. Prymat wsi pod względem powołań utrzymuje się nawet w diecezjach typowo miejskich, jednak obecnie nie można już mówić o dostarczaniu przez nią większości powołań (1997: 111-112). Autor zauważa też znaczący wpływ **zamożności rodzin** na powołania: „tereny bogatsze ekonomicznie wydały liczniejsze powołania niż rejony biedne i słabo zagospodarowane”, i to zarówno w środowiskach wiejskich, jak miejskich, z wykluczeniem skrajności biedy i bogactwa, które „wywoływało z reguły materialistyczne nastawienie do życia u dzieci, lekceważąco motywowało je do wartości duchowych i religijnych” (1997: 113). Powołaniom sprzyjały rodziny „odznaczające się średnią stopą zamożności, zaradne gospodarczo i preferujące w swych hierarchiach wartości duchowe, intelektualne i religijno moralne” (1997).

Kolejna omawiana książka Józefa Baniaka nosi tytuł *Wierność powołaniu a kryzys tożsamości kapłańskiej* (2000). W charakterystyce respondentów (eksksięży) oprócz wykształcenia autor wyróżnia **pochodzenie społeczne**, mianowicie: rolniczo-chłopskie, rolniczo-robotnicze, robotnicze, rzemieślnicze i inteligenckie (2000: 47). Poza omówieniem rozkładu nie ma jednak żadnej dodatkowej analizy czy porównania z pochodzeniem powołań wśród księży aktualnych.

Zróżnicowanie społeczne nie stanowi wymiaru analizy w książce Ireny Borowik pt. *Procesy instytucjonalizacji i prywatyzacji religii w powojennej Polsce* (1997). Z kolei pewne interesujące wątki pojawiają się w napisanej wspólnie z Tadeuszem

Doktorem pracy *Pluralizm religijny i moralny w Polsce* (2001). Autorzy przedstawiają tam rezultaty badań w ramach projektu RAMP. Pisząc o uwarunkowaniach auto-identyfikacji religijnej, omawiają sympatie polityczne, wykształcenie, ale również **typ zatrudnienia** oraz **dochody** respondentów. Stwierdzają:

Zatrudnienie w niewielkim stopniu wpływa na autodeklaracje religijności. Interesującą obserwacją jest to, że w klasie przedsiębiorców pracujących na własny rachunek, wybory niższych pozycji na skali są częstsze, 1 do 3 łącznie – 16,9% przy średniej 9,9%. Wśród osób zarabiających najwięcej, powyżej 4 tysięcy złotych miesięcznie, najwięcej jest deklarujących niereligijność (1 na skali – 22,2%). Przyjmując deklaracje 1–3 jako samookreślenie niereligijności lub religijności o słabej intensywności (może na granicy z indferentyzmem) możemy zauważyć, że wśród najbogatszych mieści się tu 55,6%, w grupie osób o dochodach 2400–2800 złotych – 27,6% i stopniowo odsetek maleje. Możemy zatem podsumować ten aspekt następująco: wysokość dochodów różnicuje stopień intensywności w religijnym samookreśleniu badanych, ale dotyczy to przede wszystkim osób więcej zarabiających i to w taki sposób, że im wyższe dochody, tym wyższe deklaracje niereligijności (Borowik, Doktor 2001: 74).

W analizowaniu kolejnych problemów autorzy nie uwzględniają już jednak zmiennych socjoekonomicznych. W odniesieniu do wymiaru ideologicznego stwierdzają:

Zmienne demograficzne, aczkolwiek współczynniki korelacji wskazują na istotność, nie prowadzą do różnicowania ogólnego obrazu doświadczenia transcendencji, podobnie jak w przypadku deklaracji dotyczących życia duchowego (2001: 104).

I dalej, gdy mowa o przekonaniach na temat śmierci:

[...] zmienne demograficzne, podobnie jak przypadku stosunku do Biblii, nie mają większego znaczenia. Nawet wykształcenie, które w innych przypadkach okazywało się tak istotne, tu różnicuje nieznacznie (2001: 115).

Inaczej jest w kwestii stosunku do zbawienia, gdzie zmienne demograficzne „w pewnym stopniu także mają wpływ”, szczególnie:

[...] wśród tych, którzy w zbawienie nie wierzą... Sprawdziliśmy także, czy wysokość dochodów ma tu jakieś znaczenie. Okazuje się, że w grupie tych, którzy zarabiają netto ponad 4 tysiące miesięcznie, w zbawienie nie wierzy 36,8% (2001: 117).

Analizy te stanowią jednak jedynie opis, co najwyżej wytłumaczenie *ex post*. Autorzy nie odwołują się do żadnej koncepcji teoretycznej wiążącej religijność (czy jej brak) z umiejscowieniem w strukturze społecznej.

Podobnie w najważniejszej chyba pracy Tadeusza Doktora, poświęconej alternatywnym religiom: *Innowacje religijne: ruchy, uczestnicy, reakcje społeczne* (2002). Przedstawiając socjodemograficzną charakterystykę uczestników, autor, choć odwołuje się do koncepcji teoretycznych kładących duży nacisk na **położenie społeczne** – mianowicie teorii tłumaczących uczestnictwo w ruchach dewiacyjnych kompensacją upośledzenia społecznego, to jednak do opisu tego

położenia stosował tylko kategorie nieekonomiczne: wiek, płeć, wykształcenie, miejsce zamieszkania.

Nowymi religiami zajmuje się również Maria Libiszowska-Żółtkowska. W książce *Konwertyci nowych ruchów religijnych* (2003) dokonując społeczno-demograficznej charakterystyki badanych, oprócz: płci, wieku, stanu cywilnego, dietności, wykształcenia (respondentów i ich ojców), miejsca zamieszkania, preferencji i zainteresowań politycznych, omawia także **zawód i sytuację zawodową** swych respondentów. Jeśli chodzi o tę ostatnią, wyróżnia osoby posiadające własne przedsiębiorstwo, parające się pracą najemną, nauką, duchownych i pozostałych (tu zaliczono emerytów, kobiety na urloпах, bezrobotnych i in.). Jeśli chodzi o zawód, badaczka nie dokonała klasyfikacji, a jedynie oparła się na deklaracjach uczestników (dominują urzędnicy, pracownicy fizyczni, nauczyciele, sprzedawcy, informatycy, wolne zawody) (2003: 43). W dalszej części pracy uczestnicy poszczególnych ruchów religijnych charakteryzowani są jednak wyłącznie pod względem płci, wieku i stażu.

Władysław Piwowski jest autorem podręcznika socjologii religii (1996), na który składają się jego artykuły z różnych lat, stąd ma on dla twórczości tego zaśluzonego badacza reprezentatywny charakter.

W ostatnim rozdziale autor zajmuje się uwarunkowaniami przemian postaw i instytucji religijnych. Znajdujemy tam podrozdział dotyczący demograficznych i społecznych uwarunkowań światopoglądu, przy czym **pozycję społeczno-ekonomiczną** zalicza do uwarunkowań o charakterze demograficznym (1996: 375). Dowiadujemy się, że

[...] im niższa i bardziej tradycyjna kategoria społeczno-zawodowa, tym częściej związana jest ze światopoglądem religijnym. Oznacza to, że światopogląd religijny najbardziej upowszechniony jest wśród rolników, po nich wśród robotników, zwłaszcza niewykwalifikowanych, mniej wśród pracowników administracyjnych, a najmniej wśród inteligencji z wyższym wykształceniem.

Autor zauważa, że odmiennie sytuacja ta kształtuje się na Zachodzie, gdzie wśród robotników przemysłowych dominują postawy areligijne. W Polsce klasy robotnicze są pochodzenia wiejskiego, a „awans po szczeblach drabiny społecznej” nie przeszkodził w zachowaniu tradycji religijnej (1996: 383). Na kolejnej stronie znajdujemy istotny *passus*.

Przechodząc do omawiania pozycji społeczno-ekonomicznej, należy najpierw zaznaczyć, że jest ona w dużej mierze zależna od wielkości dochodu. Biorąc to pod uwagę, przyjmuje się prawidłowość mówiącą, że im niższe dochody ludzi, tym częściej deklarują oni światopogląd religijny. Poniekąd potwierdza to „tezę kompensacyjną” K. Marksa, który uważał, że wyobrażenia i czynności religijne stanowią rekompensatę ziemskich niedostatków, wpływają na pozorne rozwiązywanie konfliktów społecznych, przyczyniają się do pewnej bierności w warunkach krzywdy, ludzie biedni bowiem liczą na nagrodę w przyszłym świecie. Jednocześnie oznacza to, że ludzie o wyższych dochodach zdradzają tendencję przynajmniej do materializmu praktycznego, konsumpcjonizmu i neoindywidualizmu, czyli do ambiwalentnych światopoglądów (1996: 384).

W rozdziale *Struktura społeczna a religijność wiejska* wspomina o zależności między wykształceniem i zawodem a religijnością potwierdzającą wspomniane ogólne zależności (1996: 394). W konfrontacji z konkretną rzeczywistością pojawia się potrzeba precyzyjniejszych kategorii, stąd „religijność chłopów-rolników”, czyli rolników indywidualnych utrzymujących się wyłącznie z własnych gospodarstw, których odróżnia od nowszego typu – nastawionych towarowo. W omawianiu religijności chłopów-robotników pojawia się wzmianka o wymiarze własnościowym, są to wszak właściciele gospodarstw rolnych, którzy łączą pracę na roli z pracą pozarolniczą (fizyczną, umysłową czy fizyczno-umysłową). Charakteryzują się oni większą ignorancją w dziedzinie wiedzy katechizmowej, są też bardziej wyobcowani ze środowiska lokalnego.

W rozdziale *Środowiskowe zróżnicowanie religijności miejskiej* pojawia się kategoria **struktury zawodowej**. Piwowski wyróżnia tam następujące grupy: rolnik/robotnik fizyczny niewykwalifikowany, robotnik fizyczny wykwalifikowany, rzemieślnik, pracownik umysłowy, gospodyni domowa, uczeń/student, emeryt/rencista (1996: 429). Wniosek z tych analiz jest następujący:

Pozytywnie oddziaływała kategoria zawodowa – rolnik i robotnik fizyczny niewykwalifikowany, zaś w pewnym negatywnym sensie kategoria zawodowa uczeń-student (1996: 430).

Witold Zdaniewicz jest redaktorem kilku ważnych raportów poświęconych religijności Polaków, które ukazały się pod auspicjami Instytutu Statystyki Kościoła Katolickiego (ISKK SAC). Autorami poszczególnych części są tacy uczeni, jak: Lucjan Adamczuk, ks. Edward Jarmoch, ks. Piotr Taras, ks. Władysław Piwowski, ks. Janusz Mariański i inni.

Pierwsza i obszerniejsza z omawianych prac, zatytułowana *Kościół i religijność Polaków 1945–1999*, ukazała się w 2000 r. (W. Zdaniewicz (red.), Warszawa, ISKK SAC). W charakterystyce społeczno-demograficznej populacji badanych uwzględniono wykształcenie, ocenę wystarczalności dochodów oraz wyposażenie gospodarstw domowych w pewne dobra z podziałem na grupy: pracowników, pracowników użytkujących gospodarstwo rolne, rolników, pracujących na własny rachunek, emerytów i rencistów oraz utrzymujących się z niezarobkowych źródeł. Dla każdej z tych grup podano też średni dochód. Zmienne te nie posłużyły jednak do analizy żadnego wymiaru religijności, choć autorzy poszczególnych częściowych opracowań uwzględniali takie czynniki, jak: płeć, wiek, miejsce zamieszkania czy wykształcenie. Dotyczy to nawet analizy odpowiedzi na pytania o wpływ religii na życie zawodowe.

Druga praca to *Religijność Polaków 1991–1998. Studia socjologiczno-religijne* (2001, Zdaniewicz (red.), Warszawa, PAX). Inaczej niż poprzednia, publikacja nie zawiera pozycji zawodowej w ogólnej charakterystyce respondentów badań. Jest ona jednak zwykle uwzględniana w poszczególnych analizach. Zazwyczaj wyróżnia się „grupę społeczno-zawodową” i „sytuację zawodową”. Na pierwszą składają się

następujące możliwości: inteligencja (czasem jako pracownicy umysłowi), robotnicy, kupcy i biznesmeni, rolnicy i inni. Drugą stanowią: pracujący, bezrobotni, emeryci i renciści, gospodynie domowe oraz uczniowie i studenci. Autorzy dostrzegają „ważną zależność” tych zmiennych z nasileniem postaw wobec wiary (Jarmoch 2001: 21), natomiast „słabą zależność” z praktykami (2001: 24). Dowiadujemy się na przykład, że wśród głęboko wierzących najwięcej jest rolników i emerytów, a najmniej studentów i biznesmenów, którzy z kolei przodują wśród obojętnych religijnie. Najwięcej niewierzących jest wśród inteligencji. Pod względem wiary w Boga w „kategorii zawodowej” najwyższy wskaźnik osiągają renciści, rolnicy i bezrobotni zarejestrowani, najmniejszy kupcy, biznesmeni i przedsiębiorcy. W zasadzie trudno znaleźć pogłębione analizy któregośkolwiek z czynników. Za uwzględnieniem owych „kategorii zawodowych” nie stały bowiem żadne względy teoretyczne. Stąd kategoria ta pojawia się w opisie postaw Polaków wobec preferowanych wartości, natomiast nie pojawia się, gdy omawiana jest na przykład wiara w piekło czy postawy wobec ekumenizmu. Zwykle uwzględniane są wszystkie kategorie zawodowe, a czasem zredukowane są do trzech (inteligencja, rolnicy, robotnicy).

Powyższa prezentacja choć nie ma pretensji do reprezentatywności dla całej polskiej socjologii religii, pozwala postawić tezę o częściowym wyeliminowaniu kategorii „klasa społeczna” z socjologii religii, a często także pomijaniu problematyki ujmowanej tą kategorią. Wśród badaczy religijności polskiej dominuje przeświadczenie, że położenie klasowo-stanowe ma niewielki wpływ na religijność. Czy tak jest w istocie?

III

Pewien pogląd na ten temat można powziąć na podstawie ogólnodostępnych danych ze zbioru Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego. Opierając się na zastanych w nim pytaniach dotyczących religijności, utworzyłem cztery syntetyczne zmienne. Naturalnie nie mierzą one adekwatnie tego, co sugeruje ich nazwa – ograniczeniem jest dostępny zestaw pytań. Mogą jednak posłużyć jako przybliżony wskaźnik pewnych wymiarów religijności.

1. „Ortodoksja” – w PGSS opisują ją pytania o wiarę w życie po śmierci, niebo, piekło, cuda, opatrność. Ze zmiennych tych odpowiednio przeliczonych zbudowałem indeks. Przyjmuje on cztery wartości. Za „ortodoksyjne” uznaję osoby zgodne z powyższymi kwestiami z nauczaniem Kościoła, za „heretyków” osoby je odrzucające, a stopnie pośrednie określone są tu jako „poprawni” i „błądzący”.

2. Ortopraksja – wyraża akceptację nauczania moralnego Kościoła. Wyróżniłem pięć stopni akceptacji. Skrajną pozycję indeksu reprezentującą osoby odrzucające aborcję we wszelkich przypadkach, nieakceptujące stosunków seksualnych przed i pozamałżeńskich oraz homoseksualizmu – te osoby określam jako „rygoryści”.

Po przeciwnej stronie skali znajdują się odrzucający powyższe regulacje (lub ich zdecydowaną większość) – „immoralisci”, stopnie pośrednie zaś to „poprawni”, „niefrasobliwi” i „lekceważący”.

3. Pobożność – to indeks zbudowany na podstawie takich zmiennych, jak: uczestnictwo w praktykach religijnych (mszach) i modlitwa. Kategoria ta przyjmuje wartości: „zasadniczo nie praktykuje” (rzadziej niż raz w roku lub wcale na mszy), „sporadycznie” (kilka razy w roku), „często”, „systematycznie” (msza co tydzień, modlitwa codziennie) oraz „dewocyjnie” (msza kilka razy w tygodniu, modlitwa kilka razy dziennie).

4. Klerykalizm – typ religijności opisany przez kategorię *religia wrogości* Herberta Spencera. W ramach pytań PGSS wyrażają ją zmienne: dążność do większego wpływu Kościoła na państwo, prymat posłuszeństwa nad samodzielnością i niezgoda na antyreligijne wystąpienia.

Za wskaźniki odnoszące się w jakiś sposób do pozycji klasowo-stanowej wybrałem cztery zmienne:

- 1) autoidentyfikacja klasowa (dająca pewne pojęcie o świadomości klasowej),
- 2) dochód, wykształcenie (określające stopień wykwalifikowania siły roboczej),
- 3) zawód według klasyfikacji „ISCO 1988 /9 kat”.

Opierając się na **autoidentyfikacji klasowej respondentów**, można by się zgodzić, że położenie klasowe w niewielkim stopniu różnicuje Polaków. W sferze praktyk religijnych poszczególne kategorie rzadko odbiegają więcej niż w 5% od przeciętnej (tak tylko w przypadku osób identyfikujących się jako klasa wyższa średnia, które okazują się stosunkowo mało pobożne). Jednak wpływ ten jest istotny statystycznie ($V = 0,079$, $p = 0,000$). Jeszcze mniejszą zależność dojrzeć można w przypadku wierzeń (istotność statystyczna wynosi 0,026, V -Cramera 0,105). Widzimy, że klasy wyższa i niższa, w przeciwieństwie do robotniczej i obu średnich, wykazują się ponadprzeciętną ortodoksyjnością.

Tabela 1. Autoidentyfikacja klasowa a praktyki i wierzenia religijne

Klasa	Pobożność – praktyki					Ortodoksja – wierzenia				
	zasadniczo nie praktykuje	sporadycznie	często	systematycznie	dewocyjnie	ortodoksi	poprawni	błądzący	niepoprawni	heretycy
	[%]									
Niższa	4,6	9,7	22,4	45,5	17,9	29,2	34,3	27,7	8,0	0,7
Robotnicza	4,7	14,5	20,8	45,2	14,9	23,6	33,8	28,3	9,5	4,8
Średnia	7,2	15,9	19,7	43,1	14,0	22,9	30,9	31,5	12,9	1,8
Wyższa średnia	12,2	22,6	17,9	37,0	10,3	11,1	35,6	28,9	20,0	4,4
Wyższa	10,2	15,9	20,5	43,2	10,2	41,7	8,3	33,3	16,7	
Przeciętnie	6,1	14,8	20,3	43,8	14,9	24,3	32,1	29,5	10,7	3,4

Podobnie w dziedzinie moralnej ($V = 0,135$, $p = 0,000$), gdzie aż 50% klasy wyższej wykazuje się rygoryzmem. Klasy średnie sytuują się poniżej przeciętnej.

Tabela 2. Autoidentyfikacja klasowa a przekonania moralne

Klasa	Rygoryści	Poprawni	Niefrażliwi	Lekceważący	Immoralności
	[%]				
Niższa	19,1	31,2	37,6	10,6	1,4
Robotnicza	9,1	27,3	46,7	15,9	0,9
Średnia	5,8	27,7	43,7	21,3	1,5
Wyższa średnia	6,7	26,7	37,8	26,7	2,2
Wyższa	50,0	8,3	8,3	33,3	–
Przeciętnie	9,8	27,5	43,5	17,9	1,2

Pod względem przekonań etycznych dotyczących bardziej konkretnych problemów klasa niższa (KN) wykazuje odchylenie rzędu 5–9% od przeciętnej w kierunku ortodoksji, zwłaszcza w kwestii aborcji. Na przykład w sytuacji panny, która nie chce małżeństwa, przeciętnie aborcję aprobuje 36,9%, w klasie niższej zaś 27,9%. Klasy średnia (KŚ) i średnia wyższa (KŚW) (deklaratywna) zwykle w podobnym stopniu aprobują aborcję, natomiast od ortodoksji odbiegają. W tym wypadku aprobata KŚ – 40,6%, KŚW – 42,9%, klasa wyższa (KW) – 38,5%, a więc bliska przeciętnej; w przypadku aborcji na życzenie kobiety przy przeciętnej 33,5%, KN 25,9, KW 40,8% a ŚW 38,4%.

Zastanawiająca jest rozbieżność między klasą niższą a robotniczą. W przypadku ciąży w wyniku gwałtu, przy przeciętnej 74,6%, w KN aprobata wynosi 64,5%, a w KR mamy 76%. Podobne różnice zachodzą w przypadku sytuacji panny, która nie chce wyjść za mąż (KR 36,3%, KN 27,9%), w odniesieniu do aborcji na życzenie (KN 25,9%, KR 32,4%), w odniesieniu do eutanazji (KN 46,9, KR 54,2 przy przeciętnej akceptacji 52,4%).

W odniesieniu do przedmałżeńskiej aktywności seksualnej przy generalnej akceptacji (nic złego) na poziomie 60,2% opozycja między KN i KŚW jest podobna: KN – 48,2%, ŚW – 68%, natomiast klasa robotnicza sytuuje się blisko klasy średniej 61,9% i 63% (KW zaś 64,6%). Stosunek do homoseksualizmu: za zawsze niewłaściwy uważa go 62,6% Polaków, w KWS zaś tylko 47,7%, w KW 49,2%, ale w KN 67,5%, KR 68,3%.

Jeśli chodzi o stopień klerykalizmu, którego poziom przeciętny w formie skrajnej można oszacować na 6% w badanej populacji, jedynie osoby identyfikujące się z klasą niższą wykazują jego cechy w 10% (najniżej – KŚ 2,1% i KW 3,6%).

Już powyższe obserwacje pozwalają zauważyć, że klasy pewne znaczenie jednak mają. Naturalnie odpowiedzi te opierały się na przednaukowym rozumieniu klasy

społecznej. Nieliniowy rozkład sugeruje, że ta przednaukowa klasyfikacja albo – wbrew terminologii, w jakiej jest wyrażona – nie ma charakteru stratyfikacji, albo autodeklaracja bierze pod uwagę inne czynniki niż te, które realnie wpływają na wybory. Mimo to można z rezultatów wysnuć domysł badawczy znajdujący potwierdzenie w teorii socjologicznej, że uczestnictwo w kapitalistycznym systemie wytwarzania dóbr wiąże się z erozją religijności.

Baza danych PGSS pozwala nam również odpowiedzieć na pytanie: Jak mają się autodeklaracje do realnego umiejscowienia w społecznej hierarchii i systemie podziału pracy? Można w tym celu skrzyżować autodeklaracje ze zmiennymi opisującymi bardziej obiektywne wymiary położenia społeczno-ekonomicznego.

Okazuje się, że na deklaratywną „klasę niższą” w 31,2% składają się rolnicy, natomiast odpowiednio 16,7% i 18,8% to robotnicy wykwalifikowani i niewykwalifikowani. 10% to pracownicy usług i sprzedawcy oraz w podobnej liczbie monterzy maszyn oraz urzędnicy. Wśród osób zaliczających się do klasy robotniczej najwięcej stanowią robotnicy niewykwalifikowani – 29,8% operatorzy i monterzy maszyn (18,7%) oraz rolnicy i pracownicy usług (po 11,2%). Największą grupę wśród osób sytuujących siebie w klasie średniej stanowią technicy oraz robotnicy wykwalifikowani (22,8% i 13,3%), choć jednocześnie 9,2% to rolnicy, a 7,2% to wyżsi urzędnicy. Technicy stanowią znaczną grupę również w klasie średniej wyższej (25,6%), choć najliczniejsza jest tam grupa specjalistów i reprezentantów wolnych zawodów (32,8%). Do kategorii tej chętnie zaliczają się również wyżsi urzędnicy (18,2%). Te trzy kategorie dominują również wśród osób sytuujących się w klasie wyższej, choć w innych proporcjach: 44% przypada na reprezentantów wolnych zawodów, 18% na techników, a 12,9% na urzędników.

Gdy przeformułujemy nieco problem i zapytamy, ilu rolników, specjalistów czy urzędników przypisuje się do jakiej klasy, to odpowiedzi okażą się w wielu wypadkach zastanawiające. Okazuje się, że aż blisko 11% urzędników i kierowników przedsiębiorstw umiejscawia się w klasie robotniczej, podobnie jak 4,2% specjalistów i reprezentantów wolnych zawodów. Widzi się tam też słusznie odpowiednio 61 i 64,5% robotników wykwalifikowanych oraz operatorów, ale też aż 42% pracowników usług. Rolnicy znajdują się głównie w klasach niższej, robotniczej – najchętniej – i średniej (20,7%, 35,0%, 28,1%).

Tabela 3. Autoidentyfikacja klasowa a klasyfikacja zawodów (ISCO, 1988 /9 kat)

Klasa	Niższa	Robotnicza	Średnia	Wyższa średnia	Wyższa
	[%]				
1	2	3	4	5	6
Wyżsi urzędnicy/kierownicy przedsiębiorcy	3,5	10,9	60,2	17,0	3,5
Specjaliści, wolne zawody	1,8	4,2	57,6	21,1	8,2

cd. tab. 3

1	2	3	4	5	6
Technicy i inny średni personel	2,9	15,5	66,5	8,4	1,7
Pracownicy administracyjno-biurowi/obsługi klientów	5,3	26,1	59,6	3,3	0,7
Pracownicy usług osób i sprzedawcy	8,3	42,2	44,2	2,0	0,1
Rolnicy, ogrodnicy, leśnicy, rybacy i wykwalifikowani robotnicy rolni	20,7	35,0	28,1	0,9	0,7
Robotnicy wykwalifikowani (bez kategorii 8)	7,2	61,0	26,5	1,3	0,4
Operatorzy, monterzy maszyn i urządzeń	7,4	64,5	24,5	0,7	0,4
Robotnicy niewykwalifikowani	13,7	57,6	19,7	0,8	0,4
Przeciętnie	8,6	40,3	39,5	4,4	1,3

Inną uwzględnianą w PGSS zmienną mogącą wskazywać na obiektywne położenie klasowe jest kryterium **dochodów**.

Istotny statystycznie (0,000), acz słaby ($V = 0,085$) związek tej zmiennej widać z klerykalizmem, który nasila się w miarę spadku dochodów. Istotny związek, choć równie słaby ($V = 0,094$), można zaobserwować z praktykami religijnymi.

Tabela 4. Dochód a wskaźnik klerykalizmu oraz pobożności

Dochód (zł/os. w rodzinie)	Klerykalizm	Pobożność				
		nie praktykuje	sporadycznie	często	systematycznie	dewocyjnie
		[%]				
0	9,1	2,6	7,9	15,8	57,9	15,8
0–100	6,7	2,8	12,3	17,0	50,9	17,0
101–500	3,5	5,5	16,1	22,4	46,4	9,5
501–1000	2,8	7,2	21,4	23,5	41,6	6,3
1001–1500	1,4	10,0	23,1	24,2	34,8	8,0
1501–2000		9,6	28,1	22,7	35,8	3,8
2001–2500		16,5	20,3	26,6	26,6	10,1
2501–3000		14,6	41,7	14,6	22,9	6,3
3001–		18,7	29,3	25,3	22,7	4,0
Przeciętnie	3,1	7,4	20,1	22,9	41,7	7,9

Inną zmienną określającą położenie społeczne jest **poziom wykształcenia** wskazujący na taką cechę położenia klasowego, jaką jest własność nisko bądź wysoko wykwalifikowanej siły roboczej (*ergodynamis*). Wymiar ten znacząco określa przekonania religijne, przy czym decydujący jest fakt posiadania wykształcenia ponadpodstawowego oraz zetknięcie się z wykształceniem wyższym. Powyżej

wykształcenia podstawowego liczba osób określających się jako głęboko wierzące spada poniżej 15%, a w przypadku absolwentów szkół pomaturalnych do 6,7% (min.), w przypadku wykształcenia wyższego, zwłaszcza nieukończonego, wzrasta procent osób określających się jako niewierzące.

Tabela 5. Poziom wykształcenia a przekonania religijne

Poziom wykształcenie	Głęboko wierząca	Wierząca	Niewierząca	Razem
	[%]			
Brak wykształcenia szkolnego	52,6	47,4		100,0
Niepełne podstawowe	42,4	56,8	0,7	100,0
Podstawowe	20,0	77,6	2,4	100,0
Zasad zawodowe	8,1	89,9	1,9	100,0
Niepełne średnie	8,9	86,7	4,4	100,0
Średnie ogólnokształcące	14,3	81,7	3,9	100,0
Średnie zawodowe	10,5	87,0	2,5	100,0
Policealne/pomaturalne	6,7	89,3	4,0	100,0
Nieukończone wyższe	8,5	81,1	10,4	100,0
Ukończone licencjackie	14,1	78,2	7,7	100,0
Ukończone wyższe	14,6	77,8	7,6	100,0
Przeciętnie	13,8	82,8	3,4	100,0

W odniesieniu do poszczególnych wierzeń: wiara w życie po śmierci jest bardzo wysoka (90–84%) u osób niewykształconych (których jest ok. 5%), potem spada do 68% u osób z wykształceniem podstawowym lub zawodowym, aby następnie wzrastać na poziomie wykształcenia średniego i pomaturalnego (76,5–81%) i spaść do 72% w przypadku osób z wykształceniem wyższym.

Jeszcze silniej zależność tę widzimy w odniesieniu do wiary w Boga, gdzie wiara ta występuje odpowiednio u 100%, 91%, 79% z wykształceniem niższym niż podstawowe lub podstawowym i systematycznie spada do 47,5% u osób z wykształceniem wyższym, które jednak z kolei nie wykazują się wcale najwyższym współczynnikiem ateizmu (tylko 3,6%, gdy po LO 4,4%, a najczęściej u osób z niepełnym średnim wykształceniem 6,4%). Osoby po studiach najczęściej zamieniają wiarę w Boga na wiarę w Siłę Wyższą (17,3%, po LO 11,4%). Również przy innym sformułowaniu tego pytania 13,6% wybierało odpowiedź: „Nie wierzę w uosobionego Boga”.

Bardzo silną zależność można zaobserwować między wykształceniem a praktykami religijnymi takimi, jak modlitwa czy uczestnictwo w nabożeństwach. Liczba osób niepraktykujących rośnie wraz z wykształceniem do 12,4% dla wykształce-

nia wyższego przy przeciętnej 6,6% i 1,1% dla niepełnego podstawowego czy 4% dla podstawowego. Najmniej zróżnicowana jest kategoria osób praktykujących systematycznie – jedynie osoby najlepiej wykształcone odbiegają od przeciętnej wynoszącej 42% o więcej niż 5%. Nieco mniej związana z wykształceniem wydaje się być kategoria osób szczególnie zaangażowanych w praktyki religijne (uczestniczące w nabożeństwach częściej niż raz w tygodniu, modlące się kilka razy dziennie). W kolejnych kategoriach wykształcenia stanowią one 29% (brak), 32,3% (niepełne podstawowe), 21,4% (podstawowe), 9,2% (zawodowe), 11,6–11,5% (LO), 8,6–8,0%–11,3% (wyższe) (przy $N = 10\,974$).

W przypadku poglądów moralnych wykształcenie wykazuje istotny związek we wszystkich przypadkach z odchyleniami do kilkunastu–dwudziestu procent w przypadku osób bez wykształcenia, przy czym postawy przyzwalające najpowszechniejsze są zawsze niemal wśród osób, które poprzestały na wykształceniu średnim ogólnokształcącym. Osoby z ukończonym wykształceniem wyższym zwykle w stopniu mniejszym o kilka procent wykazują akceptację dla odrzucanych przez religię oficjalną zachowań moralnych. To samo zjawisko ma miejsce również, jeśli chodzi o poglądy dotyczące eutanazji, przedmałżeńskiej aktywności seksualnej oraz homoseksualizmu (w tabelach przedstawiono tylko skrajne postawy).

Tabela 6. Poziom wykształcenia a wybrane przekonania moralne

Wykształcenie	Stosunki seksualne przed ślubem		Stosunki homoseksualne	
	zawsze niewłaściwe	nic złego	zawsze niewłaściwe	nic złego
	[%]			
Brak wykształcenia szkolnego	39,0	20,3	72,9	1,7
Niepełne podstawowe	32,5	30,1	70,0	3,8
Podstawowe	18,4	50,9	74,1	8,8
Zasadnicze zawodowe	7,4	68,1	68,9	12,5
Niepełne średnie	9,8	64,6	58,5	16,1
Średnie ogólnokształcące	7,9	65,7	51,4	21,8
Średnie zawodowe	7,9	64,9	57,5	18,3
Pomaturalne	7,3	70,2	48,9	28,0
Nieukończone wyższe	7,1	71,0	37,8	35,4
Ukończone wyższe	7,9	66,0	44,9	26,5
Przeciętnie	11,9	60,6	62,8	15,5

W zdecydowanej większości przypadków zależności między zmiennymi charakteryzują się dużą istotnością statystyczną, choć zróżnicowaną siłą. Testy Kruskala-Wallisa wskazują, że od dochodu i wykształcenia jeszcze większe znaczenie ma

zmienna określana w PGSS jako „Zawód respondenta: klasyf. ISCO 1988/9 kat”, która odnosi się do umiejscowienia w ramach społecznego podziału pracy.

Tabela 7. Testy Kruskala-Wallisa

	Kruskal-Wallis	Ortodoksja	Pobożność	Ortopraksja	Klerykalizm
Dochód	Chi-Square	7,116	133,446	24,722	81,769
	Asymp. Sig.	0,524	0,000	0,002	0,000
Wykształcenie	Chi-Square	15,669	440,687	69,038	1560,448
	Asymp. Sig.	0,074	0,000	0,000	0,000
Zawód	Chi-Square	25,712	260,522	47,276	882,635
	Asymp. Sig.	0,001	0,000	0,000	0,000

Szczególnie interesujące są skrajne zachowania – osoby intensywnie praktykujące, akceptujące wszystkie wierzenia i moralność katolicką czy przejawiające największy stopień klerykalizmu i odpowiednio kategorie przeciwne.

Osób zasadniczo niepraktykujących przeciętnie jest w próbie 6,3%. Najmniej jest ich w kategorii klas, które możemy określić jako wydobywcze – bezpośrednio dobývające materię z przyrody: rolnicy, ogrodnicy, leśnicy, rybacy i wykwalifikowani robotnicy rolni.

Ta grupa klas charakteryzuje się również najczęściej pojawiającą się pobożnością ekstremalną – aż 20% chodzi do kościoła częściej niż raz w tygodniu (przeciętnie jest to 14,2%.) Najmniej skłonni do tego typu zaangażowania są operatorzy maszyn i urządzeń oraz wyżsi urzędnicy i przedsiębiorcy (ok. 10%). Grupa ta, podobnie jak specjaliści i przedstawiciele wolnych zawodów, a także technicy i personel średni, najrzadziej przejawia również skłonność do skrajnego klerykalizmu (2,6%, 1,2%, 2,5%), najczęściej wykazują ją natomiast rolnicy i robotnicy niewykwalifikowani 12,3 i 10% (przy przeciętnej 5,7).

Tabela 8. Klasyfikacja zawodów (ISCO, 1988/9 kat) a syntetyczne zmienne opisujące religijność

Kategoria zawodowa	Pobożność		Ortopraksja		Ortodoksja		Klerykalizm
	zasadniczo nie praktykuje	dewocja	rygoryści	immoralności	ortodoksi	heretycy	
	[%]						
1	2	3	4	5	6	7	8
Wyżsi urzędnicy/kierownicy przedsiębiorcy	11,7	10,5	5,9	4,4	17,9	6,0	2,6

cd. tab. 8

1	2	3	4	5	6	7	8
Specjaliści, wolne zawody	10,3	13,2	12,1	1,1	26,4	1,1	1,2
Technicy i inny średni personel	8,8	13,3	13,7	1,1	28,4	4,2	2,5
Pracownicy administracyjno-biurowi/ obsługi klientów	5,2	14,2	8,3	3,6	20,2	1,2	3,2
Pracownicy usług osób i sprzedawcy	5,3	12,5	6,8	0,0	22,2	0,9	4,0
Rolnicy, ogrodnicy, leśnicy, rybacy i wykwalifikowani robotnicy rolni	1,3	20,5	18,1	0,0	35,7	0,9	12,3
Robotnicy wykwalifikowani (bez kategorii 8)	7,1	11,5	6,0	1,5	19,9	7,1	5,8
Operatorzy oraz monterzy maszyn i urządzeń	7,4	10,6	5,0	1,7	21,0	3,4	6,6
Robotnicy niewykwalifikowani	3,8	19,3	13,6	0,0	24,3	3,6	10,0
Przeciętnie	6,3	14,2	9,7	1,3	23,9	3,4	5,7

Podobieństwo między wolnymi zawodami, wyższymi urzędnikami i przedsiębiorcami oraz technikami nie dotyczy jednak poszanowania zasad moralnych. W tym wypadku przedsiębiorcy sytuują się kilka procent poniżej normy w przeciwieństwie do pozostałych dwóch szczytowych kategorii.

Spśród tych trzech kategorii zawodowych jedynie wyżsi urzędnicy i przedsiębiorcy wykazują zauważalnie mniejszą (17,9%) od przeciętnej (23,9%) akceptację dla wierzeń religijnych. W tej grupie dużo jest też osób w wysokim stopniu odrzucających takie przekonania (6%, przeciętnie 3,4%), więcej (7%) jest tylko wśród wykwalifikowanych robotników (niewielu wśród nich jest również ortodoksów) – a więc grupy najsilniej związane z kapitalistycznym wytwarzaniem dóbr o pewnym stopniu kwalifikacji. Najbardziej zdecydowaną ortodoksyjnością charakteryzują się klasy wydobywcze (35,7%). Wysoki jej poziom wykazują również technicy i inny średni personel oraz specjaliści (28,4%) oraz wolne zawody (26,4%).

Co ciekawe, trudno dostrzec jakąkolwiek relację między omawianymi parametrami religijności a zmienną określającą stosunek do środków produkcji. Dzieje się tak prawdopodobnie dlatego, że dzieli ona respondentów jedynie na dwie kategorie – właścicieli i współwłaścicieli oraz pracowników najemnych. Jedynie poziom klerykalizmu wykazuje tu statystycznie istotną zależność, jednak bardzo słabą i to wskazującą nieco większe prawdopodobieństwo przejawiania takich poglądów

w przypadku bycia właścicielem – zapewne ze względu na to, że ta kategoria łączy zarówno właścicieli środków produkcji przemysłowej, handlu, jak i produkcji rolnej.

Powyższe porównania opierały się na danych zastanych, wytworzonych bez jakiegось widocznego odniesienia w teorii zróżnicowania społecznego. Wybranych przeze mnie zmiennych nie należy zatem utożsamiać z realnymi klasami występującymi w społeczeństwie polskim. Również analizowane wymiary religijności pozostają ułomne w tym względzie, że nie opierają się bynajmniej na najlepszych możliwych wskaźnikach danych cech. Jednak nawet takie dane mogą – jak widać – dostarczyć przesłanek wskazujących, że klasy mogą mieć znaczenie. Oczywiście kateryczne stwierdzenie tego faktu wymagałoby zupełnie inaczej skonstruowanych badań opartych na wyrażonej wprost i zoperacjonalizowanej teorii zróżnicowania klasowo-stanowego, której wzorem może być choćby teoria Maxa Webera. To prawda, że obserwowany w powyższym rozpoznaniu wpływ rzadko można uznać za silny, choć prawie zawsze jest statystycznie istotny. Wynikać to jednak może nie z tego, że zróżnicowanie społeczne nie oddziałuje, ale z tego, że Polacy są względnie mało zróżnicowani w swej religijności, przynajmniej pod względem obiegowych jej wymiarów. Niewykluczone, że w przypadku zachowań w mniejszym stopniu uwarunkowanych przez presję tradycji, a może lepiej wyrażających indywidualny stosunek do wiary, wyniki okazałyby się mocniejsze. Widzimy, że religijności nie sprzyja wykształcenie ani zaangażowanie w ramach kapitalistycznego sposobu produkcji, że najbardziej zaangażowane są klasy wydobywcze, pozostające w najbliższym związku z przyrodą.

W świetle powyższych uwag trudno zrozumieć małe zainteresowanie ze strony socjologów religii socjoekonomicznym uwarunkowaniem religijności. Przyczyna tego może leżeć w generalnej niechęci do twórcy materializmu historycznego, z którym kategoria „klasa społeczna” (zresztą nie do końca słusznie) jest kojarzona. O tendencji takiej w polskiej socjologii pisał swego czasu Stanisław Kozyr-Kowalski (por. 1997: 34, 1997a: 54-56, 1999: 257-264). Niewątpliwie przyczynił się do tego konflikt ideologiczny między Kościołem rzymskokatolickim a marksizmem w czasach sprzed roku 1989. Tendencja ta staje się wyraźna, gdy porównamy prace polskich socjologów religii z publikacjami autorów zachodnich, gdzie kategoria „klasa społeczna” pozostaje jednym z najczęściej stosowanych narzędzi w arsenale instrumentów badawczych. Kategorii takich, jak: klasa średnia (*middle-class*), wyższa klasa pracująca (*upper working class*), klasa średnia niższa (*lower middle class*, *poor*) używa angielski socjolog David Martin (1967: 32, 46-47). Powszechnie są one stosowane również w socjologii amerykańskiej (por. Kehrer 1997: 118-119). Dobrym przykładem mogą być słynne badania Gerharda Lenskiego nad wpływem religii na społeczeństwo. Przynależność do *middle class* czy *working class* jest jednym z najczęściej pojawiających się kryteriów różnicujących badanych przez niego mieszkańców Detroit (por. Lenski 1963). Kategoriom tym wiele można wprowadzić

zarzucić z perspektywy teoretycznej, ale nie to, że ukrywają istotną problematykę socjologiczną.

Współczesny klasyk socjologii Peter L. Berger (1997: 80-81) w książce, którą zwykło się również w Polsce polecać kandydatom na socjologów, napisał:

Socjolog wart swego wynagrodzenia, jeśli podać mu dwa podstawowe wskaźniki przynależności klasowej człowieka, takie jak dochód i zawód, potrafi zestawić długą listę innych jego przewidywanych cech, nawet jeśli nie otrzyma żadnych dalszych informacji. [...] Zaopatrzony w te dwie informacje o danej jednostce, socjolog potrafi snuć przenikliwe domysły zarówno co do dzielnicy miasta, w której ona mieszka, jak i co do rozmiarów i wyglądu jej domu. Potrafi również opisać ogólnie wnętrze tego domu i domyśli się stylu obrazów na ścianach oraz rodzaju książek i czasopism, których można się spodziewać na półkach salonu. Co więcej, potrafi odgadnąć, jakiego rodzaju muzyki ta osoba lubi słuchać, oraz czy chodzi w tym celu na koncerty, słucha płyt czy radia. Socjolog może jednak pójść jeszcze dalej. Potrafi przewidzieć, do jakich dobrowolnych zrzesseń ta osoba wstąpiła i do jakiego kościoła należy.

Naturalnie strukturze społecznej w naszym kraju daleko do stabilności i przewidywalności Stanów Zjednoczonych. Czy jednak kiedykolwiek będziemy „warci swego wynagrodzenia”, jeśli kierowani „klasofobią” pomijając będziemy istotną problematykę badawczą?

LITERATURA

- Baniak J. (1990). *Religijność miejska w warunkach uprzemysłowienia i ruralizacji na przykładzie Kalisza*, Poznań: KTPN.
- Baniak J. (1993). *Ksiądz w oczach młodzieży. Obraz kapłana w świadomości młodzieży licealnej i akademickiej na przykładzie Kalisza*, Poznań: Wyd. W Drodze.
- Baniak Józef (1994). *Obraz kapłana w świadomości katolików świeckich*, Poznań: Wyd. Rebis.
- Baniak J. (1997). *Dynamika powołań kapłańskich i zakonnych w Kościele rzymskokatolickim w Polsce 1900–1994*, Kraków: Nomos.
- Baniak J. (2000). *Wierność powołaniu a kryzys tożsamości kapłańskiej*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Berger P.L. (1997). *Zaproszenie do socjologii*, przeł. J. Stawiński, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Borowik I., Doktor T. (2001). *Pluralizm religijny i moralny w Polsce*, Kraków: Wyd. Nomos.
- Doktor T. (2002). *Innowacje religijne: ruchy, uczestnicy, reakcje społeczne*, Olsztyn: Wyd. Mantis.
- Fromm E. (1995). *Dogmat Chrystusa i inne pisma religioznawcze*, przeł. K. Kosior, Lublin: Wyd. Test.
- Kautsky K. (1950). *Pochodzenie chrześcijaństwa*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Kehrer G. (1997). *Wprowadzenie do socjologii religii*, Kraków: Wyd. Nomos.
- Kościół i religijność Polaków 1945–1999* (2000). W. Zdaniewicz (red.), Warszawa: ISKK SAC.
- Kozyr-Kowalski S. (1967). *Max Weber a Karol Marks. Socjologia Maxa Webera jako pozytywna krytyka materializmu historycznego*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Kozyr-Kowalski S. (1984). *Weberowska socjologia religii a teoria społeczeństwa jako całości*. [W:] M. Weber (red.), *Szkice z socjologii religii*, Warszawa: Książka i Wiedza.

- Kozyr-Kowalski S. (1997). *Oblicza rozumu socjologicznego*. [W:] S. Kozyr-Kowalski, A. Przestalski, J. Włodarek (red.), *Krytyka rozumu socjologicznego. Praca zbiorowa wydana z okazji 100-lecia urodzin Tadeusza Szczurkiewicza*, Poznań: Wyd. Zysk i S-ka.
- Kozyr-Kowalski S. (1997a). *Hegel nauki a Hegel ideologii*, *Przegląd Religioznawczy*, 3(185).
- Kozyr-Kowalski S. (1999). *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Poznań: Wyd. Nauk. UAM.
- Krytyka rozumu socjologicznego. Praca zbiorowa wydana z okazji 100-lecia urodzin Tadeusza Szczurkiewicza* (1997). S. Kozyr-Kowalski, A. Przestalski, J. Włodarek (red.), Poznań: Wyd. Zysk i S-ka.
- Lenski G. (1963). *The Religious Factor. A sociological Study of Religions Impact on Politics, Economics, and Family Life*, Garden City, N.Y.: Anchor.
- Libiszowska-Żółtkowska M. (2003). *Konwertyci nowych ruchów religijnych*, Lublin: Wyd. UMCS.
- Martin D. (1967). *A Sociology of English Religion*, London: Heinemann.
- Mills C.W. (2007). *Wyobrażenia socjologiczne*, przeł. M. Bucholc, Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Piwowarski W. (1996). *Socjologia religii*, Lublin: RW KUL.
- Religijność Polaków 1991–1998. Studia socjologiczno-religijne* (2001). W. Zdaniewicz (red.), Warszawa: PAX.
- Robertson A. (1960). *Pochodzenie chrześcijaństwa*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Wach J. (1961). *Socjologia religii*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Weber M. (1984). *Szkice z socjologii religii*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Dane: Bogdan Cichomski (kierownik programu), Tomasz Jerzyński i Marcin Zieliński, *Polskie Generalne Sondaże Społeczne: skumulowany komputerowy zbiór danych 1992–2002*, Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2003.